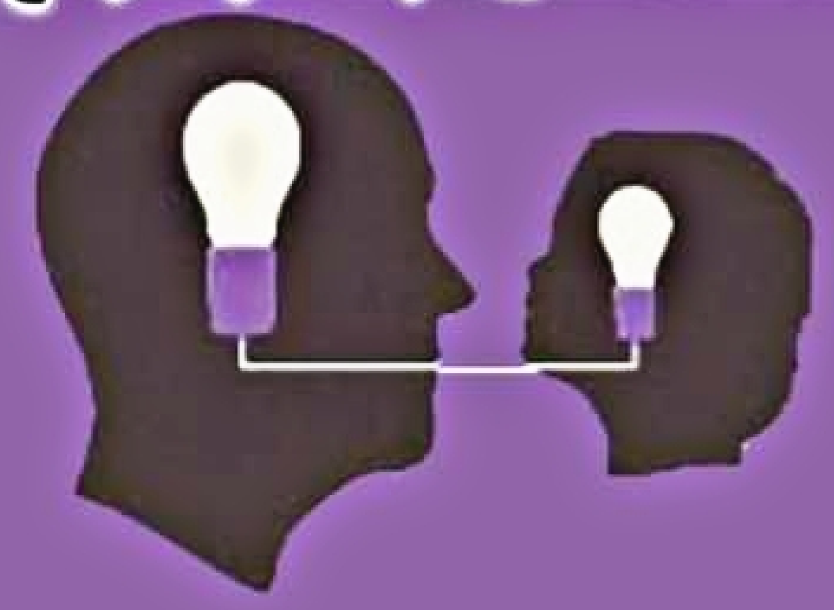


وزارة الثقافة
الهيئة العامة السورية للكتاب

علّم طفلك كيفية التفكير

ساعده على البقاء والنجاح



تأليف: إدوارد دي بونو
ترجمة: ميساء محمد إبراهيم

تأليف: ادوارد دي بونو
ترجمة: ميساء محمد ابراهيم
علم طفلك كيفية التفكير

دمشق ٢٠٢٣ م

علّم طفلك كيفية التفكير

ساعده على البقاء والنجاح



علّم طفلك كيفية التفكير

ساعده على البقاء والنجاح


المشروع الوطني للترجمة
العلوم الإنسانية

علّم طفلك كيفية التفكير

ساعده على البقاء والنجاح

تأليف: إدوارد دي بونو

ترجمة: ميساء محمد إبراهيم

منشورات الهيئة العامة السورية للكتاب

وزارة الثقافة - دمشق ٢٠٢٣م

العنوان الأصلي للكتاب:

Teach Your Child How to Think

الكاتب: Edward de Bono

الناشر: Penguin Books,1993

المترجم: ميساء محمد إبراهيم



علّم طفلك كيفية التفكير: ساعده على البقاء والنجاح / تأليف إدوارد دي بونو؛ ترجمة ميساء محمد إبراهيم.- دمشق: الهيئة العامة السورية للكتاب، ٢٠٢٣م.- ٤٠٨ص؛ ٢٥سم.
(المشروع الوطني للترجمة؛ العلوم الإنسانية).

١- ٣٧٠,١١ ب و ن ع   ٢- ١٥٣,٤ ب و ن ع   ٣- العنـــوان
٤- بونو   ٥- إبراهيم   ٦- السلسلة

مكتبة الأسد

الجزء الأول

هدفي الوجيه من وراء هذا الكتاب الوصول إلى أكبر عدد ممكن من الشباب في جميع أنحاء العالم ممن يتبنون مقولة : "أنا مفكر".

وسأكون أكثر سعادة إن استطعت الوصول ببعضهم إلى أبعد من تلك المقولة ليتبنوا مقولة : "أنا مفكر – وأستمتع بالتفكير".

"والمصادفة متاحة في هذا الكتاب لكل من الأهل والشباب بوجه عام ليقولوا الشيء نفسه".

التفكير ليس صعباً. التفكير ليس مملاً. لا تحتاج أن تكون عبقرياً لكي تكون مفكراً جيداً.

إن رفاه العالم في المستقبل سيتطلب تفكيراً جيداً. تتطلب الحياة الشخصية التفكير الجيد دائماً، ولكن التعقيد المتزايد في المستقبل للمتطلبات والفرص سيتطلب التفكير بشكل أفضل، التفكير الجيد أمر ضروري للاستمرار والنجاح والمنافسة في الأعمال التجارية والحياة المهنية.



الهيئة العامة
السورية للكتاب

هذا الكتاب ليس لك إذا...

١ - إذا كنت تعتقد أن الذكاء كافٍ. إذا كنت تعتقد أن الشخص الذكي للغاية هو تلقائياً مفكر جيد، وأنّ الشخص الأقل ذكاءً هو أقل تفكيراً فهذا الكتاب ليس لك.

من تجربتي الأشخاص الأذكياء جدّاً ليسوا دائماً مفكرين جيدين. يقع الكثير من الأشخاص الأذكياء في "فخ الذكاء"، ويعملون كمفكرين ضعفاء.

الذكاء إمكانية والذكاء هو المهارة التي نستخدم بها تلك الإمكانية. سأناقش هذه النقطة بمزيد من التفصيل في الصفحات القليلة القادمة.

٢ - إذا كنت تعتقد أنّ مهارات التفكير تعلّم في المدرسة، أو كنت تعتقد أن المدرسة هي المكان المناسب لتعليم التفكير، وأنّ المدارس تقوم بذلك بشكل جيد فهذا الكتاب ليس لك.

من تجربتي لا تعلّم معظم المدارس التفكير على الإطلاق. تقوم بعض المدارس بتعليم مهارات التفكير المحدودة المتضمنة فرز المعلومات وتحليلها. كان هناك في الآونة الأخيرة موجة قوية لتعليم التفكير في المدارس.

بدأت بعض المدارس في تعليم "التفكير النقدي". هذا الأمر جدير بالاهتمام، ولكنه أيضاً غير كاف – بل خطير – بحد ذاته (كما سأشرح لاحقاً).

إن برنامج CoRT للتفكير الذي صممته يستخدمه الملايين من الطلاب في مختلف البلدان حول العالم. ومع ذلك، فمن غير المرجح أن يكون قيد الاستخدام في المدرسة التي يرتادها أطفالكم.

٣ – إن كنت تعتقد أنه لا يمكن تعليم مهارات التفكير بشكل مباشر، أو كنت تعتقد أنه لا يمكن تطوير مهارات التفكير إلا عن طريق التفكير في مواضيع محددة أو تطبيق التفكير في الحياة اليومية، فإنّ هذا الكتاب ليس لك.

لطالما اعتقد معظم الناس في مجال التعليم، والمجالات الأخرى، أنه لا يمكن تعليم التفكير بشكل مباشر. إنّ هذا الرأي الآن هو بداية للتغيير كما بدأت تُظهر التجارب والأبحاث بأنه يمكن تعليم مهارات التفكير بشكل مباشر.

إنّ قضاءنا للكثير من الوقت في التفكير بالأشياء لا يعمل على تحسين مهاراتنا في التفكير.

فالصحفي الذي يطبع باستخدام إصبعين سوف يظل يطبع بإصبعين في سن الستين. وهذا سيجعله أفضل ضارب على الآلة الكاتبة بإصبعين فقط، إلا أنّ دورة قصيرة في الطباعة باللمس دون النظر إلى لوحة المفاتيح في سن مبكرة من شأنها أن تجعل هذا الشخص ضارباً للآلة الكاتبة أفضل بكثير طوال حياته أو حياتها. الشيء نفسه مع التفكير. الممارسة ليست كافية.

مقدمة:

لماذا نحتاج إلى تفكير جديد حول التفكير

المعلومات والتفكير

المعلومات مهمة جداً. المعلومات يسهل تعليمها. المعلومات يسهل اختبارها. ليس من المفاجئ أنّ الكثير من التعليم متعلق بالمعلومات.

التفكير ليس بديلاً عن المعلومات، ولكن قد تكون المعلومات بديلاً عن التفكير.

معظم التعريفات اللاهوتية تمنح الله معرفة كاملة ومثالية. عندما تكون المعرفة كاملة ومثالية، فليس هناك داعٍ للتفكير.

قد نكون قادرين في بعض المجالات على إنجاز معلومات كاملة، ثم تصبح تلك المجالات مسائل روتينية لا تتطلب التفكير. ينبغي لنا في المستقبل أن نسلم هذه المسائل الروتينية إلى أجهزة الحاسوب.

ما لم تكن لدينا معلومات كاملة، فنحن بحاجة إلى التفكير من أجل الاستفادة القصوى من المعلومات التي لدينا. عندما تعطينا أجهزة الحاسوب وتكنولوجيا المعلومات المزيد والمزيد من المعلومات، فنحن بحاجة أيضاً إلى التفكير من أجل تجنب الارتباك والخلط بين جميع المعلومات.

عندما نتعامل مع المستقبل، فنحن نحتاج إلى التفكير لأنه لا يمكننا أبداً الحصول على معلومات مثالية عن المستقبل.

للإبداع والتصميم والمشاريع والقيام بأيّ شيء جديد، نحن بحاجة إلى التفكير.

نحتاج إلى التفكير من أجل الاستفادة بشكل أفضل من المعلومات المتاحة أيضاً لمنافسينا.

لذا فإنّ المعلومات ليست كافية. نحن بحاجة للتفكير أيضاً. للأسف هناك معضلة صعبة. كل المعلومات ثمينة. كل جزء جديد من المعلومات ذو قيمة متزايدة لأنه يضيف شيئاً إلى ما نعرفه مسبقاً. لذلك كيف نتحلى بالشجاعة للتقليل من الوقت الذي نقضيه في تعليم المعلومات من أجل العثور على الوقت لتعليم مهارات التفكير اللازمة لتحقيق الاستفادة القصوى من المعلومات؟ من الواضح أنّ هناك حاجة إلى حلٍّ وسطٍ.

الذكاء والتفكير

أدى الاعتقاد بأنّ الذكاء والتفكير شيء واحد إلى استنتاجين مؤسفين في التعليم:

١. أنه لا يوجد ما يمكن القيام به للطلاب ذوي الذكاء العالي لأنهم سيكونون مفكرين جيدين تلقائياً.

٢. أنه لا يمكن القيام بأيّ شيء للطلاب ذوي الذكاء المتوسط والمنخفض لأنهم لا يستطيعون أن يكونوا مفكرين جيدين.

إنّ العلاقة بين الذكاء والتفكير تشبه العلاقة بين السيارة وسائق تلك السيارة. قد تُقاد سيارة قوية على نحوٍ سيِّئ. وقد تقاد سيارة أقل قوة

بشكل جيد. قوة السيارة هي إمكانات السيارة تماماً كما أنّ الذكاء هو إمكانية العقل.

تحدد مهارة سائق السيارة كيفية استخدام قوة السيارة. تحدد مهارة المفكر كيفية استخدام الذكاء.

لطالما عرّفت التفكير على النحو التالي: "المهارة التشغيلية التي يتصرف بها الذكاء بناءً على الخبرة"، يتبنى كثير من الأشخاص ذوي الذكاء المرتفع وجهة نظر حول موضوع ما ثم يستخدمون ذكاءَهم للدفاع عن وجهة النظر هذه. نظراً لأنهم يستطيعون الدفاع عن وجهة النظر جيداً، فهم لا يرون أيّ حاجة لاستكشاف الموضوع أو الإصغاء إلى وجهات نظر بديلة. هذا تفكير ضعيف وجزء من "فخ الذكاء".

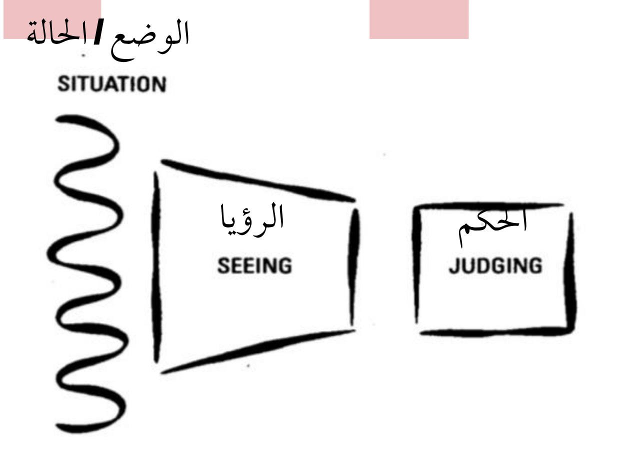
في الرسم البياني التالي نستطيع أنّ نرى أن أحد المفكرين يرى الوضع ويحكم عليه فوراً. بينما يرى مفكر آخر الوضع، فيشرع في استكشافه ثم الحكم عليه. قد ينفذ الشخص الذكي جدّاً "الرؤية" و "الحكم" بشكل جيد جداً ولكن إذا كان "الاستكشاف" غائباً، فهذا يعدّ تفكيراً سيئاً.

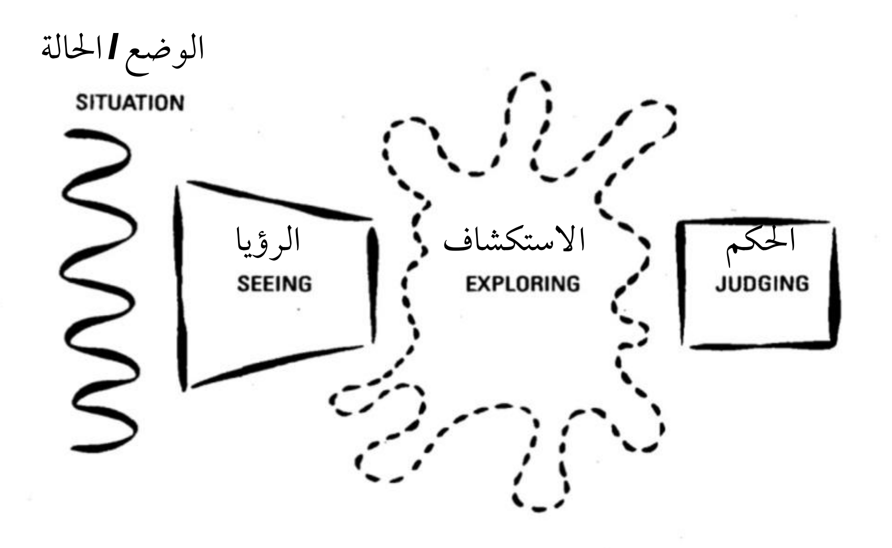
الأشخاص الأذكياء جداً جيدون في حل الألغاز أو المشاكل حيث جميع القطع موجودة. وهم أقل مهارة في أوضاع تتطلب منهم أن يحددوا القطع ويقيّموا قيمة القطع.

وأخيراً يمكن أن تكون هناك مشكلة في الأنا. الأشخاص الأذكياء جداً يحبون أن يكونوا على حق. وهذا قد يعني أنهم يقضون وقتهم في مهاجمة الآخرين وانتقادهم - لأنه من السهل إثبات خطأ الآخرين. قد يعني ذلك

أيضاً أن الأشخاص الأكثر ذكاءً غير راغبين في خوض مجازفات تفكيرية لأنهم لا يستطيعون بعد ذلك التأكد من أنهم على حق.

ليس هناك ما يمنع الأشخاص الأذكياء جدّاً من أن يكونوا مفكرين ممتازين. ولكن هذا لا يحدث تلقائيّاً. فهناك حاجة لتطوير مهارة التفكير.





الذكاء والحكمة

نحن نضع كل التركيز على الذكاء في المدرسة في الألغاز، وفي الاختبارات، وفي الامتحانات، وفي نظم القيم لدينا قد يضع الشاب الذكي قدراً كبيراً من المال في وول ستريت، ولكن قد تكون حياته الشخصية في حالة من الفوضى.

الذكاء هو عدسة كاميرا حادة التركيز: الحكمة هي عدسة عامة الزاوية.

نحن نولي الحكمة اهتماماً أقل بكثير مما نفعل للذكاء. إنّما نفعل هذا لأننا نعتقد أنّ الحكمة تأتي فقط مع التقدم في السن والخبرة، وأنّه لا يمكن تعليم الحكمة أبداً. هذا تصور خاطئ. فالحكمة يمكن تعليمها. وهي واحدة من الوظائف الرئيسية لهذا الكتاب.

الحكمة تعتمد بشكل كبير على الإدراك. إنّها مسألة إدراك تعليمي وليس مجرد منطق.

هل يجب أن يكون التفكير صعباً؟

لماذا نحاول دائماً تطوير تفكير الناس من خلال تكليفهم مهامَّ يصعب عليهم القيام بها؟

من الواضح أنّه إذا كانت مهمة التفكير سهلة للغاية، فلا يوجد جهد مطلوب، ولا إحساس بالإنجاز، ولا يتم تعلم شيء.

في جميع مجالات تنمية المهارات تقريباً (التنس، والتزلج، والموسيقا، والطبخ) نستخدم مهامَّ صعبة على نحو متوسط. بعبارة أخرى يمكن القيام

بالمهام، ولكن بينما نقوم بذلك علينا ممارسة المهارات التي نملكها. هذا يبني الثقة والسلاسة في المهارة. المهام التي تكاد تكون من المستحيل القيام بها تدمر الثقة. هذا هو السبب وراء رفض الكثير من الناس التفكير. فهم يجدونه مملاً لأنّه صعب جداً. لا توجد متعة في الأداء إذا لم تستطع إنجاز هذا الأداء.

لا أعتقد أنّ ألعاب التفكير والألغاز والألعاب الرياضية هي طرق جيدة لتعليم التفكير. هذا هو السبب في أنّ مهام وتمارين التفكير في هذا الكتاب ليست صعبة.

علاوة على ذلك، فإنّ الاعتقاد بأنه إذا كان بإمكانك القيام بأشياء صعبة للغاية، حينما تستطيع أن تقوم بكل الأشياء التي هي أقل صعوبة ليس مدعوماً بالتجربة البشرية.

فإنّ العديد من الناس القادرين على القيام بأعمال عقلية صعبة للغاية أقل قدرة على التعامل مع مهام أبسط في بعض الأحيان.

كيف تكون مفكراً

القاعدة الأولى للفكر العقلي هي: "إذا لم يكن لديك الكثير لتقوله، فاجعله معقداً قدر الإمكان". لدى المثقف الحقيقي خوف عميق من البساطة بقدر الخوف العميق للمزارع من الجفاف. إذا لم يكن هناك تعقيد، فما الذي يمكن العمل معه أو الكتابة عنه؟

لقد تحدثت في بعض الأحيان إلى جمهور من المعلمين الذين قالوا بشكل أكثر أو أقل: "يرجى جعل حديثك معقداً بما فيه الكفاية بالنسبة لنا لنتأثر– ولكن حينئذٍ قد يكون الأمر معقدًا جداً بحيث لا يمكن أن يكون عملياً."

لا يوجد حد لتعقيد الأوصاف. بإمكانك تقسيم قلم رصاص بسيط إلى عشرة أجزاء إذا كنت ترغب في ذلك، ومن ثم تمضي قدماً إلى وصف جميع الأجزاء العشرة والعلاقة بين الأجزاء. حالما يكون لديك مقدار ضئيل من المفاهيم، يمكنك تصميم الرقصات الأكثر تعقيداً. ليس هناك أيّ حد للعبة الكلمات التي يمكن لعبها بالكلمات. أنت تقوم بالتعليق على تعقيد الآخرين وأيضاً على تعليقات المعلقين. وهكذا تتغذى العملية على نفسها. قريباً، يصبح التعليق أكثر أهمية من الإبداع، ونقدر هذا على أنه "معرفة/علم".

يجد بعض الناس هذه العملية مملة وغير ضرورية. وهذا ينطبق بصفة خاصة على أولئك الذين يهتمون بالنتائج العملية. هم يصلون إلى مساواة "المذهب العقلي" مع "التفكير"، ويحصلون على إيقاف التفكير كنتيجة. هذا مؤسف.

يمكنك أن تكون مفكراً دون أن تكون مثقفاً. في الواقع، كثير من المثقفين ليسوا مفكرين جيدين بشكل خاص.

التفكير التفاعلي والنشيط

في المدرسة، من العملي جداً وضع أوراق العمل والكتب المدرسية ونصوص السبورة أمام الطلاب. ثم يُطلب من الطلاب "التفاعل" مع ما هو موجود أمامهم. لهذه الأسباب العملية تقريباً، كل التفكير الذي يُعلم في المدرسة هو "تفاعلي".

"هذا شيء – ما رأيك فيه؟"

لا تستطيع أن تطلب من الطلاب بسهولة أن يخرجوا وينظموا عملاً تجارياً. لا يمكنك أن تطلب من الطلاب بسهولة أن يحلوا مشكلة حقيقية أو يشرفوا في مشروع حقيقي. إنه ببساطة ليس عملياً في بيئة المدرسة.

ويحدث أيضاً أنّ هذا النوع التفاعلي من التفكير يتناسب مع التقليد الفكري للعلم: كيف نتفاعل مع ما هو موجود بالفعل؟ لكن المدرسة والتعليم ليست لعبة في حد ذاتها. الحياة الحقيقة تتضمن مقداراً كبيراً من التفكير "النشط". هذا يعني الخروج والقيام بالأشياء. لا تُعطى جميع المعلومات – عليك العثور عليها. لم يتم وضع شيء ما أمامك. إذا جلست على كرسيك فلن يحدث شيء. فمن السهل تناول الطعام في مطعم إذا وُضعت الوجبة أمامك. لكن شراء الطعام (أو حتى زراعته) وطهيه هي أمور مختلفة.

ليس خطأ التعليم أن التفكير النشط ليس بسهولة التعامل مع التفكير التفاعلي. لكن خطأ التعليم الظن أنّ التفكير التفاعلي شيء كافٍ.

الكلمة الجديدة "OPERACY"

يعرف الجميع ماذا تعني معرفة القراءة والكتابة والمهارات الحساب. لقد اخترعت كلمة "OPERACY" - مهارات تفعيل الأشياء (جعل الأشياء تحدث) - منذ عدة سنوات لتغطي مهارات "العمل / القيام بالأمور". هناك أسطورة في التعليم تقول: إنّ "المعرفة" كافية. إذا كنت تمتلك معرفة كافية، فالعمل واضح وسهل. إذا كانت لديك خريطة مفصلة، فالوصول سهل جداً.

العالم الحقيقي مختلف. سنواتي العديدة من الخبرة في الأعمال التجارية والحكومية قد أظهرت أنّ "القيام بالأمور" ليس سهلاً على الإطلاق. فهناك مقدار كبير من التفكير ضمن القيام بالأمور.

الحدس والغريزة توقفا منذ زمن طويل عن كونهما كافيين.

هناك أشخاص يجب التعامل معهم. هناك قرارات يجب اتخاذها. هناك إستراتيجيات يجب تصميمها وضبطها. هناك خطط يجب وضعها وتنفيذها. هناك صراع ومساومة وتفاوض وترتيب صفقات. هناك قيم يجب تقييمها وامتيازات يجب صنعها. كل هذا يتطلب قدراً كبيراً من التفكير. كل هذا يتطلب درجة عالية من operacy. في العالم التنافسي، الدول الصناعية التي لا تولي اهتماماً بـ operacy سوف تُترك في الخلف.

على المستوى الشخصي، فإن الشباب الذين لا يكتسبون مهارات operacy سيحتاجون إلى البقاء في البيئة الأكاديمية.

operacy ينطوي على جوانب من التفكير مثل: آراء الآخرين، الأولويات، الأهداف، البدائل، العواقب، التخمين، القرارات، حل النزاعات، الإبداع والعديد من الجوانب الأخرى التي لا تُعطى عادة في نوع التفكير المستخدم لتحليل المعلومات. هذه الأشياء هي جزء من التفكير "النشط"، وليس التفكير "التفاعلي" المعتاد.

التفكير النقدي

وضعت تقاليد التفكير الغربي تركيزاً عالياً جداً على التفكير النقدي. ويرجع هذا جزئياً إلى العادات اليونانية القديمة في التفكير التي أعيد

اكتشافها في عصر النهضة، ويرجع ذلك جزئياً إلى الحاجة إلى مفكري الكنيسة في العصور الوسطى ليكون لديهم طريقة لمهاجمة الهرطقة.

التفكير النقدي لديه قيمة عالية في دولتين فقط من المجتمع. في مجتمع مستقر جداً (كما هو الحال في الدول اليونانية القديمة والعصور الوسطى)، فإن أي فكرة جديدة أو تدخل يهدد بالتغيير يحتاج إلى أن يتم تقييمه بشكل نقدي. الحالة الثانية هي عندما يكون المجتمع ممتلئاً بالطاقة البناءة والإبداعية، وهناك حاجة للتفكير النقدي لفرز القيّم من المزيف.

للأسف لا يوجد أيّ من هاتين الدولتين اليوم. هناك حاجة هائلة للتغيير وهناك نقص ملحوظ في الفِكَر الجديدة والطاقة الإبداعية. تخيل فريق مشروع مكون من ستة مفكرين نقديين رائعين يجتمعون لمناقشة كيف سيتعاملون مع التلوث المحلي. لا يمكن لأيّ واحد منهم استخدام عقولهم المدربة على نحو عالٍ حتى يأتي شخص ما باقتراح فعلي. الصعوبة تكمن في أن التفكير النقدي هو "تفكير تفاعلي". يجب أن يكون هناك شيء يمكن "انتقاده". ولكن من أين سيأتي هذا الشيء؟ الفِكَر والاقتراحات يجب أن تأتي من التفكير الذي هو بناء وإبداعي وخلاق.

إذا دربنا شخصاً على تجنب كل الأخطاء في التفكير، فهل سيكون ذلك الشخص مفكراً جيداً؟ كلا على الإطلاق. إذا دربنا سائق السيارة على تجنب جميع الأخطاء في القيادة، فهل سيكون هذا الشخص سائقاً جيداً؟ لا، لأنّ ذلك الشخص بإمكانه ترك السيارة في الكراج، وبذلك يتجنب أيّ إمكانية للخطأ. إنّ تجنب الأخطاء في القيادة قيم جداً بشرط أن تكون السيارة تسير في مكان ما في الواقع. بالطريقة نفسها، يكون التفكير النقدي

قيماً فقط في حال أنه لدينا تفكير بناء وإبداعي. ليس هناك فائدة أن يكون لديك عنان وليس لديك الحصان.

هذه النقطة خطيرة للغاية لأنّ كثيراً من المدارس تعتقد أنها كافية لتعليم التفكير النقدي. يفعلون ذلك لأنه يتناسب مع التركيز المعتادِ التفكير التفاعلي وأيضاً وجهة النظر التقليدية للتفكير.

التفكير النقدي مهم وله مكانة قيمة في التفكير. لكنها ليست سوى جزء من التفكير. إنّ القول إنّ العجلة المنفردة في السيارة غير كافية لا يعني مهاجمة قيمة تلك العجلة. مخاطر الاعتقاد بأن التفكير النقدي كافٍ كثيرة. أفضل العقول تصبح محاصرة في هذا النوع من التفكير ولا تطور مهارات التفكير البناء والإبداعي التي هي شيء أساسي للمجتمع. لا يخصّص أي وقت أو جهد في المدارس لجوانب التفكير البناءة والإبداعية،لأنّ المدارس ترى أنها تقوم بتعليم "التفكير" مسبقاً. هناك الغطرسة الخطيرة التي يمكن أن تنتج من التفكير النقدي لأن التفكير الخالي من الخطأ يُنظر إليه على أنه صحيح تماماً – على الرغم من أنه يستند إلى معلومات أو استيعاب غير كافٍ (سأعود إلى هذه النقطة لاحقاً). المهارة في التفكير النقدي دون وجود مهارة مماثلة في التفكير البناء والإبداعي سيجعل الأمور أكثر صعوبة من الفِكَر الجديدة المحتاجة للظهور. النقد أسهل بكثير من الخلق.

نظام الخصومة

يوجد في الولايات المتحدة محامٍ واحد لكل ٣٥٠ مواطناً.

يوجد في اليابان محام واحد لكل ٩٠٠٠ مواطن.

إن نظام الخصومة أساسي في تقاليد التفكير الغربي. إنه ينتج بشكل مباشر من عادات التفكير النقدي والبحث عن الحقيقة من خلال الحوار الخصومي. يُنظر إلى الجدل والمناقشة على أنهما الطريقة المناسبة لاستكشاف موضوع ما لأن كليهما محفِّزان. ولكن بينما يزداد التحفيز ينخفض الاستكشاف. هل سيميل أحد الأطراف لتقديم نقطة يفضلها الطرف الآخر؟ "أنا محق – أنت مخطئ."

نظام الخصومة هو أساس السياسات والقوانين والعلوم (إلى حد ما) والحياة اليومية. ولكنه نظام محدود جداً ومختل (هذه النقطة مشروحة بشكل أفضل بكثير في كتابي أنا محق – أنت على خطأ ").

التناقض الكامل والمجادلة والنزاعات غالباً ما تصبح أسوأ بسبب العادة الخصومية. تتطلب النزاعات غالباً نتيجة "معدة/مصممة"، وليس محاكمة قوة الخصومة.

التحدي والاحتجاج

"لماذا يجب عليّ أن أستيقظ في الصباح؟

'لماذا يجب علي ارتداء ربطة عنق؟

"لماذا يجب علي الذهاب إلى المدرسة؟"

بالنسبة للعديد من الناس، أصبحت فكرة "التفكير" تعني التحدي والاعتراض والنقاش. لهذا السبب فإنَّ العديد من الحكومات والسلطات التعليمية حتى الآباء هم غالباً ضد فكرة تعليم التفكير. هم ينظرون للتفكير على أنه يتسبب في جدل واحتجاج وإزعاج لامتناهٍ. بالفعل كانت هذه هي الحالة إذ كانت الفكرة القديمة للتفكير الاحتجاجي هي السائدة.

وعلاوة على ذلك، فإن برنامج CoRT للتفكير قيد الاستخدام الآن عبر العديد من الثقافات والأيديولوجيات (الكاثوليكية والبروتستانتية والماركسية والإسلامية والصينية وما إلى ذلك). هذا لأن برنامج CoRT يتعامل مع التفكير البناء وهذا يختلف عن الاحتجاج / الاعتراض المملوء بالتحدي أو التحدي الاحتجاجي للتفكير.

بالفعل تنظر بعض الحكومات إلى تعليم التفكير البناء كأفضل حماية ضد التفكير الاعتراضي الكامل الذي بدوره هو عادةً كل ما هو متاح للشباب المملوء بالطاقة العقلية الذين لم يُعلّموا التفكير.

إن تفكير التحدي متعلق إلى حد بعيد بالتفكير النقدي والتفكير العدائي. فقد يتم الشعور بأنه من الكافي أن تعترض أو تتحدى ومن ثم فإن الطرف الآخر (أو السلطات) سوف تجعل الأمور في نصابها الصحيح بطريقة ما. هذا هو إلى حد كبير تفكير الطفل الذي يطلب من والديه تصحيح الأمور.

هناك مواضع كثيرة للاحتجاج وقد أنجز الكثير عن طريقه : المخاوف البيئية، ووقف صيد الحيتان،وحقوق المرأة، وحقوق الأقليات، وسيارات أكثر أماناً وما إلى ذلك. للاحتجاج مكانته في إزالة الظلم وزيادة الوعي حول قضية ما. وحيث يمكن إزالة العيوب فربما يكون الاحتجاج كافياً. في المجالات الأخرى التي تتطلب التفكير الإبداعي والبناء، الاحتجاج ليس كافياً.

ومع ذلك، هناك نوع إيجابي من التحدي، لأنه دون التحدي ربما لن نهرب أبداً من الفِكَر القديمة من أجل تطوير فِكَر أفضل. هذا التحدي

الإيجابي هو جزء من التفكير الإبداعي. في التحدي السلبي نهاجم الفكرة الموجودة ونطلب من الطرف الآخر الدفاع عن الفكرة أو أن يحسنها.

في التحدي الإيجابي، نعترف بقيمة الفكرة الموجودة، ثم نقوم بخلق فكرة جديدة ونضعها جنباً إلى جنب مع الفكرة القديمة. ومن ثم نسعى إلى إظهار أن الفكرة الجديدة لديها مزاياها وفوائدها.

لقد كانت الثورات التقليدية دائماً سلبية: حدد العدو ثم صارع لهزيمته.

لقد حان الوقت لتطوير تصاميم للثورات الإيجابية، إذ لا يوجد أعداء، ولكن هناك هياكل لجعل الأشياء أفضل.

الحاجة لتكون محقاً

في حل مسألة في الرياضيات والحصول على الإجابة الصحيحة، فإنك تتوقف عن التفكير. فأنت لا تستطيع أن تكون محقاً أكثر من الحق. لكن الحياة الحقيقية ليست كذلك. فإنك تحصل على إجابة تبدو "صحيحة" لكنك تتابع التفكير. أنت تتابع التفكير لأنه عادة ما تكون هناك إجابات أخرى أفضل (من حيث التكلفة، تلوث أقل، والقيم الإنسانية، والمزيّة التنافسية، وما إلى ذلك).

الأنا لدينا أصبح مقيداً بشكل كبير مع أن تكون على حق. في الثقافات الغربية هذا هو أساس الجدل ونظام الخصومة. نحن مترددون في الاعتراف بالهزيمة بسبب مشكلة الأنا هذه. والنتيجة هي أن تفكيرنا يتسم بالعدوانية والدفاعية على حدٍ سواء، ولكن نادراً ما يتسم بالبنائية. نظرياً، يجب أن يكون الجميع سعداء بخسارة الجدال لأنك بهذه الطريقة ينتهي بك الأمر بأكثر مما كنت عليه في البداية. في الاجتماعات، يريد الناس أن تسود فِكَرهم

– سواء كانت أفضل فكرة أم لا – لأن الأنا هو المتدخل. بسبب مشكلة الأنا الخطيرة هذه، جانب مهم من جوانب التعلم على التفكير هو تطوير تقنيات لفصل التفكير عن الأنا. سأتناول مثل هذه التقنيات (تقنية القبعات الست) في هذا الكتاب.

التحليل والتصميم

التحليل هو جزء مهم من تقاليدنا الفكرية، إذ يتوجه كل نظامنا التعليمي العالي (الكليات والجامعات) نحو تطوير المهارات التحليلية. لا شك أن التحليل جزء مهم جداً من التفكير. فمن خلال التحليل نقسّم الحالات المعقدة إلى أجزاء يمكننا التعامل معها. من خلال التحليل نجد سبب المشكلة، ونسعى لإزالة هذا السبب.

كما هو الحال مع التفكير النقدي، فإن السؤال ليس إذا كان للتحليل قيمة، ولكن ما إذا كان كافياً.

إذا كان لدينا الآن عجلتان على محرك - سيارة، وكل عجلة رائعة ولكن العجلتين لا تزالان غير جيدتين بما فيه الكفاية. إذا أجريت تحليلاً سريعاً لمشروع دقيق فهذا سوف يسمح لك بإزالة سبب عدم راحتك، ويسمح لك بحل المشكلة. يمكن حل العديد من المشاكل عن طريق إيجاد السبب وإزالته. ولكن هناك أيضاً العديد من المشكلات الأخرى التي لا نستطيع إيجاد السبب فيها. أو ربما يكون هناك عدة أسباب مترابطة، أو من الممكن أن نجد السبب (على سبيل المثال الإنسان الجشع) ولكننا غير قادرين تماماً على إزالته. ولهذا السبب نحن متأخرون جداً في حل مشاكل مثل إدمان المخدرات، وديون العالم الثالث، والتلوث، والازدحام المروري، وما إلى

ذلك. لحل مثل هذه المشاكل، فإن التحليل ليس كافياً. ومع ذلك محللو المشاكل في الحكومة وفي أي مكان آخر مدربون على التفكير التحليلي.

هناك العديد من المشاكل التي تتطلب "التصميم" بقدر ما تتطلب التحليل. مع التصميم نقوم ببناء الحلول وخلقها. يسمح لنا التفكير التصميمي بتجميع الأشياء معاً لتحقيق ما نرغب منها. إنها ليست مسألة إزالة المشكلة، بل مسألة بناء الحل.

ومع ذلك، فإن مقدار الاهتمام الذي يُعطى لتصميم التفكير – والتفكير البناء والإبداعي – في التعليم ضئيل جداً. يُنظر إلى التصميم على أنه شيء خاص بالمهندسين المعماريين وفناني الرسم ومصممي الأزياء.

ومع ذلك، يعد التصميم جزءاً أساسياً ومهماً جداً من التفكير. التصميم لا يقل أهمية عن التحليل. يشمل التصميم جميع تلك الجوانب من التفكير الداخلة في وضع الأشياء بعضها مع بعضٍ لتحقيق التأثير. نظراً لأن تقاليد التفكير الأكاديمي الغربي كانت معنية بالتفكير التفاعلي، والتحليل، والتفكير النقدي، والجدل، والمنح الدراسية، مثل هذه الجوانب المهمة في الأساس من التفكير وكما هو الحال مع التصميم فقد أُهملت فعلياً.

التفكير الإبداعي

في أي نظام ذاتي التنظيم، هناك ضرورة رياضية مطلقة للإبداع. كل الأدلة تقترح أن العقل يتصرف كشبكة عصبية ذاتية التنظيم. لماذا لم نولِ اهتماماً جاداً للتفكير الإبداعي عندما يكون هذا النوع جزءاً أساسياً من التفكير (للتحسين والتصميم وحل المشكلات والتغيير والفِكَر الجديدة وما إلى ذلك)؟

هناك سببان لإهمالنا التفكير الإبداعي. السبب الأول هو اعتقادنا أنه لا يمكن القيام بأي شيء حيال ذلك. لقد اعتددنا التفكير الإبداعي موهبة غامضة يمتلكها بعض الناس ولا يمتلكها البعض الآخر. ليس هناك ما يمكن القيام به إلا تعزيز الموهبة الإبداعية لدى أولئك الذين يبدو أنهم يمتلكونها. السبب الثاني في إهمالنا للتفكير الإبداعي، مثير للاهتمام حقاً. فكل فكرة إبداعية قيّمة يجب أن تكون دائماً منطقية في الإدراك المتأخر للأحداث (بعد امتلاك الشخص للفكرة). إذا لم تكن الفكرة الجديدة منطقية في الإدراك المتأخر فإننا لن نكون قادرين أبداً على اعتبارها ذات قيمة، لذلك نحن قادرون فقط على تمييز تلك الفِكَر الإبداعية التي هي بالفعل منطقية في الإدراك المتأخر. وتُعدّ الفِكَر الباقية فِكَراً مجنونة. ربما نستطيع اللحاق ببعض الفِكَر المجنونة أو ربما تبقى مجنونة إلى الأبد. ثم إنّنا نفترض أنه إذا كانت الفكرة الإبداعية منطقية بعد الإدراك المتأخر، فنحن بالتأكيد ينبغي أن نكون قادرين على الوصول إلى الفكرة عن طريق المنطق بالمقام الأول. لذلك ليست هناك حاجة للإبداع، فقط حاجة لمنطق أفضل.

هذا الافتراض خاطئ تماماً. ولكن في السنوات الأخيرة فقط أدركنا - عدد قليل جداً من الناس يعمل في هذا المجال حقيقة - أنه في نظام المعلومات ذاتي التنظيم، قد تكون الفكرة منطقية في الإدراك المتأخر ولكنها غير مرئية في البصر. هذا ينشأ من الطبيعة غير المتماثلة للأنماط التي تؤدي أيضاً إلى ظهور الفكاهة. ولأن أنظمة التفكير التقليدية لدينا تعاملت فقط مع أنظمة المعلومات المنظمة خارجياً (نقل الرموز وفقاً لقواعد المنطق)، فلم نكن قادرين أبداً على رؤية هذه النقطة. أولئك الذين كانوا يدافعون عن الإبداع كانوا مخطئين بنفس القدر، لكن في اتجاه مختلف. يعتقد هؤلاء الناس

إذا كان الشخص مبدعاً بطبيعته ولكن يكبت. ينشأ هذا الكبت من الحاجة إلى تقديم إجابة صحيحة واحدة فقط في المدرسة. وينشأ هذا الكبت من الخوف من ارتكاب الأخطاء أو الظهور بمظهر سخيف في العمل أو الحياة المهنية. لذا إذا تمكنا من تحرير الناس وإزالة هذا الكبت، فقد نطلق العنان للإبداع الطبيعي. هذا هو أساس عصف الدماغ والعمليات المشابهة لتحرير الناس من الكبت. لسوء الحظ، فإن الإبداع ليس أمراً طبيعياً للدماغ. الغرض من الدماغ هو السماح للتجربة بتنظيم نفسها كنموذج – ثم استخدام هذه الأنماط الموجودة. لذا فإن تحرير الناس ليكونوا ذواتهم الطبيعية سيجعلهم أكثر إبداعاً نوعاً (من خلال كونهم أقل كبتاً). إذا أردنا أن نكون أكثر إبداعاً، يجب علينا تطوير بعض تقنيات التفكير المحددة. تشكل هذه التقنيات جزءاً مما أسميته "التفكير الجانبي" (وهو ما سيرد لاحقاً في الكتاب). الأساليب غير طبيعية وتتضمن طرقاً من التحفيز التي تبدو غير منطقية إلى حد كبير.

في الواقع، هذه الطرق منطقية تماماً في أنظمة النمذجة. لا يجب أن يظل الإبداع موهبة غامضة. هناك تقنيات محددة للتفكير الإبداعي، وسأصف البعض منها في هذا الكتاب. وسأروي أيضاً كيف أسهم الاستخدام المدروس لهذه التقنيات من التفكير الجانبي في إنقاذ مهرجان المباريات الأولمبية، التي قاربت على نهايتها في عام ١٩٨٤.

المنطق والإدراك

يعلم الجميع أن المنطق هو أساس التفكير الجيد. ولكن هل هو كذلك؟

المنطق السيئ يؤدي إلى التفكير السيئ. ذلك شيء واضح. لذا فإن المنطق الجيد يؤدي إلى التفكير الجيد؟ للأسف، هذا ليس الحال على

الإطلاق. كل عالم منطق مبتدئ، يعلم أن المنطق لا يمكن أن يكون أفضل في البدء من المقدمات المنطقية أو الإدراك. يتعلم جميع علماء المنطق هذا – ثم ينسه الكثير منهم على الفور. يوجد خطأ في جهاز الكمبيوتر الخاص بك. فأي شيء تضعه في الإخراج يكون دائماً هراء. صُحِّحَ الخطأ وأصبح الكمبيوتر الآن يعمل بشكل لا تشوبه شائبة. إذا أدخلت بيانات جيدة فستحصل على إجابات جيدة. إذا أدخلت بيانات سيئة، فستحصل على إجابات سيئة (على الرغم أنك قد لا تعرف هذا). الشيء نفسه مع المنطق. مثل الكمبيوتر، المنطق هو آلية معالجة البيانات والإدراك التي نستخدمها. لذلك نسارع إلى الإشارة إلى المنطق السيئ، ولكن نكون بطيئين في قبول استنتاجات المنطق السليم – لأن الإدراكات قد تكون غير كافية.

أود أن أقول إن نحو ٨٥ في المئة من التفكير العادي هو مسألة تصور. معظم عيوب التفكير هي أخطاء في الإدراك (رؤية محدودة، وما إلى ذلك) وليست أخطاء في المنطق. الإدراك هو أساس الحكمة. المنطق مهم في المسائل التقنية ولاسّيما في الأنظمة المغلقة مثل الرياضيات. لأن الإدراك جزء مهم جداً من التفكير، فمن المستغرب أن نستمر في الاعتقاد بأن المنطق هو أساس التفكير. ينشأ هذا من عادات التفكير التفاعلي لدينا. إذ تضع مادة ما ومعلومات وإدراكات جاهزة أمام الطلاب ثم تطلب منهم التفاعل معها. من الواضح أن المنطق مهم لأن الإدراكات متوفرة. في الحياة الحقيقية علينا تشكيل إدراكاتنا الخاصة. كل من المنطق والإدراك مهمان بمعنى أن كلاً من المحرك وعجلات السيارة مهمان. إذا أجبرت على الاختيار بين الاثنين، سأختار الإدراك. وذلك لأن الجزء الأكبر من التفكير العادي يعتمد على الإدراك.

نستطيع فهم الأمور بشكل كبير وعميق مع الإدراك الماهر (كما سأشرح لاحقاً في الكتاب)، في حين أن المنطق الماهر والإدراك الضعيف يمكن أن يكونا خطرين. ومن الناحية العملية، المنطق والإدراك متشابكان بشكل وثيق. التركيز في هذا الكتاب على الإدراك لأنه هو الأساس في الحكمة ولأن هذا هو أكثر جزء مهمل في التفكير.

العواطف، المشاعر والحدس

خلافاً لما يعتقده الكثير من الناس، المشاعر والحدس يؤدّيان دوراً مركزياً في التفكير. الغرض من التفكير هو ترتيب ذلك العالم (في عقولنا) حتى نتمكن من تطبيق العاطفة على نحو فعال. في النهاية، العاطفة هي التي تتخذ الخيارات والقرارات. السؤال الرئيسي هو متى نستخدم العواطف والمشاعر. يوجد أولئك الذين يشعرون أنّ المشاعر الداخلية هي الدليل الحقيقي الوحيد على العمل. مثل هؤلاء الأشخاص لديهم وسواس حول المنطق وألعاب الكلمات لأنهم يشعرون أنه بالإمكان استخدام المنطق لإثبات أي شيء (وهو شيء صحيح إذا اخترت الإدراكات والقيم بعناية). بالنسبة لمثل هؤلاء الأشخاص، تصبح المشاعر الحقيقية مؤلمة نوعاً ما. وهذا أمر خطير لأن المشاعر الحقيقية يمكن أن تكون شريرة وغير كافية أيضاً. الكثير من وحشية الإنسان تجاه أخيه الإنسان استندت إلى المشاعر الحقيقية التي هي وليدة اللحظة. ومع ذلك، إذا طوّرنا إدراكاتنا – التي تشمل الطرق البديلة لرؤية الوضع ومن ثم طبقنا قيمنا ومشاعرنا، فستكون النتيجة أفضل بكثير. لا يمكن للمنطق والجدل أن يغيروا المشاعر ولكن الإدراك يستطيع ذلك. الشخص الغريب الذي تلتقيه في عطلة يكون مفيداً جداً. ثم

يقترح شخص آخر عليك أن هذا الغريب ربما يكون مخادعاُ. النظر إلى الشخص من خلال هذا الإدراك الجديد قد يؤدي إلى تغيير الشعور. بدلاً من إبعاد العاطفة، كما هو الحال مع تعليم التفكير، يجب علينا إيجاد طرق تسمح للعاطفة والشعور بأداء دورهما الصحيح في تفكيرنا. سأصف في هذا الكتاب مثل هذه الطرق، على سبيل المثال استخدام "القبعة الحمراء" في تقنية القبعات الست.

يؤدّي الحدس جزءاً مهماً جداً في التفكير. ولكن من الخطورة الجلوس وعدم التفكير على أساس أنه بطريقة أو بأخرى سيقوم الحدس بحل كل شيء بالنسبة لك. من المعروف أن الحدس ممكن أن يكون خاطئاً في بعض الأحيان – على سبيل المثال عند التعامل مع الاحتمالات. ولكن، كما هو الحال مع العواطف والمشاعر، يؤدّي الحدس دوراً في التفكير. هناك على الأرجح تأثيران رئيسيان على الشباب. الأول هو ضغط الأقران على أصدقائهم والمجموعة والفئة العمرية. هذا يوفر الإدراك والقيم. ما لم يكن الشاب قادراً على التفكير بنفسه، فهناك إمكانية الانسياق مع المجموعة (حتى عندما يعني ذلك أشياء كتعاطي المخدرات). التأثير الرئيسي الثاني هو موسيقا ثقافة الشباب، مع تأكيدها المتكرر على العواطف المشوشة للمراهقة. كحقل قمح ينساب في النسيم، تتعرض عقول الشباب لساعات وساعات من "إنه يحبني – لا يحبني" – مع التنوع. موسيقا البوب هي وسيلة قوية جداً، ومن وقت لآخر، فإنها توفر القيم والرؤى وحتى بعض التفكير، ولكن بشكل عام، الغذاء الثابت للعاطفة المؤلمة يقوم بشيء لا يُذكر في مساعدة الأفراد على التفكير بأنفسهم.

الملخص

في هذا القسم صحّحت بعض المفاهيم الخاطئة المتبناة حول التفكير. نحتاج إلى معلومات ولكننا نحتاج أيضاً إلى التفكير. فالتفكير ليس مجرد مسألة ذكاء ومشاكل صعبة. الحكمة أكثر أهمية من الذكاء بكثير. يضع التفكير التقليدي كل التركيز على التفكير النقدي والجدل والتحليل والمنطق. إنها مهمة جداً وآمل ألّا أكتب أي شيء يعطي انطباعاً مختلفاً. لكن هؤلاء ليسوا سوى جزء من التفكير ومن الخطر للغاية افتراض أنها كافية. إضافةً إلى التفكير النقدي، نحتاج إلى تفكير بنّاء وإبداعي. إضافة إلى الجدل، نحتاج إلى الاستكشاف حول موضوع ما. إضافةً إلى التحليل نحن بحاجة إلى مهارات التصميم. إضافةً إلى المنطق نحن بحاجة إلى الإدراك. على نحو تقليدي، كنا معنيين بشكل أساسي بالتفكير التفاعلي: التفاعل مع ما يوضع أمامك. ولكن هناك جانب آخر كامل من التفكير. يتضمن هذا الجانب الآخر من التفكير (الاستباقي) الخروج والقيام بالأشياء وتحقيق الأشياء. هذا يتطلب "operacy" أو مهارات القيام بالأشياء. إنه يتطلب تفكيراً توليدياً وبنّاءً وإبداعياً. الكثير من التفكير لديه طعم سلبي: التحدي، والهجوم، والانتقاد، والجدل، وإثبات الخطأ، إلخ. هل هذه هي حقاً الطريقة الوحيدة للتقدم – أو نستطيع الحصول على ذات التأثيرات بطريقة بناءة أكثر؟ أعتقد أننا نستطيع ذلك. التفكير الإبداعي مهم جدّاً. يمكننا أن نبدأ في رؤية كيف نستطيع استخدام التفكير الإبداعي بشكل مدروس بدلاً من مجرد انتظار الإلهام. تلعب العواطف والمشاعر دوراً رئيسياً في التفكير. لا يتعلق الأمر باستبعادهم بل استخدامهم في الوقت المناسب.

أخيراً، يعدّ الذكاء إمكانية ومن أجل استخدام هذه الإمكانية بشكل تام فإننا نحتاج إلى تطوير مهارات التفكير. بدون هذه المهارات، لا يتم استخدام الإمكانية "الذكاء" بشكل كامل.

لمحة عن المؤلف

كان الدكتور إدوارد دي بونو باحثاً في برنامج رودس بجامعة أكسفورد وشغل مناصب في جامعات أكسفورد، كامبريدج. ولندن وهارفارد. هو في رتبة رفيعة تخوله تأليف هذا الكتاب للأسباب التالية:

١ - على عكس معظم المعلمين، يعمل الدكتور دي بونو في مجال الأعمال التجارية والحكومة والشؤون الخارجية جنباً لجنب مع مجال التعليم. طور البرنامج الأكثر استخداماً على نطاق واسع للتعليم المباشر للتفكير كمادة في المدارس (برنامج كورت The CoRT program). في الوقت نفسه، تعليماته في التفكير تحظى على طلب مستمر من قبل الشركات الكبرى حول العالم وغيرها من الهيئات. هذه نقطة مهمة لسببين. النقطة الأولى هي أن التعليم ليس لعبة تُلعب لأهدافها الخاصة. فالتعليم هو تحضير للحياة. لذلك مهارات التفكير التي يتم تدريسها في المدرسة يجب أن تكون ذات فائدة في الحياة ما بعد المدرسة. ليس هذا هو الحال مع العديد من الأساليب التقليدية لتعليم التفكير. السبب الثاني هو أن عالم الأعمال والحكومة والشؤون العامة يعدُّ ميدان اختبار صعب جداً. يجب على الطلاب في المدرسة قبول ما يوضع أمامهم. لا ينبغي لرجال الأعمال تقبل أي شيء. هم سيقبلون التعليمات على شرط اعتقادهم أنها ستكون موثوقة وعملية ومهمة. يوفر عالم الأعمال اختباراً نهائياً للمستهلك.

٢ - عمل الدكتور دي بونو حول العالم بشكل كبير مقارنة مع المعلمين الآخرين. لقد عمل مباشرة في ٤٥ دولة رئيسية (وفي عدة دول صغيرة). وعمله لا يزال قيد الاستخدام في الكثير من الدول. عمل مع

مجموعة متنوعة من الثقافات والإيديولوجيات. وقد أجبره ذلك على النظر في معظم الجوانب الأساسية للتفكير وتحرير نفسه من عادات التفكير التي تُعدُّ خاصة بثقافة واحدة فقط. على سبيل المثال، هذا سمح له أن يرى بوضوح حدود عادات التفكير الغربي مثل الجدل والتفكير النقدي. العمل في بلدان مختلفة، ومدرسين متنوعين، والابتعاد عن الظروف المثالية، أرغمه على تبسيط طرائق التدريس وجعلها عملية للغاية. لم يكن بالإمكان الاعتماد على المعلمين الملهمين والمثقفين ثقافة عالية.

٣ - على غرار العديد من الأشخاص في هذا المجال، الدكتور دي بونو يعدُّ مفكراً أصيلاً تطرق بشكل مباشر لطبيعة التفكير وطرق تدريسه. يقوم عدد كبير جداً من الأشخاص في هذا المجال بالنسخ من الآخرين ببساطة ولصق الأجزاء معاً من هنا وهناك. إن خلفية الدكتور دي بونو في كل من علم النفس والطب وضعته في وضع فريد من نوعه لفهم أنظمة المعلومات البيولوجية "ذاتية التنظيم". هذا هو الأساس لفهم الإدراك والتفكير الإبداعي. ستوضّح هذه الأمور بمزيد من التفصيل في الصفحات القليلة القادمة.

٤ - إضافةً إلى كل ما ذُكر، فإن خبرة الدكتور دي بونو البالغة خمسة وعشرين عاماً في مجال التدريس المباشر للتفكير كمهارة وضعته في موقع مختلف تماماً عن أولئك الذين أتوا مؤخراً إلى هذا المجال. طرائقه (مثل برنامج كورت CoRT) اختبرت على مر السنين على مجموعة متنوعة من مختلف الأعمار والقدرات والمعلمين والشروط وأثبتت نجاحها. والأهم أن هذه الطرائق ظهرت على أنها قابلة للتعليم. من هذه التجربة الكبيرة، جاء

تأكيد الدكتور دي بونو على التطبيق العملي والبساطة. لهذا السبب كان من الممكن تدريب ١٠٥٠٠٠ مدرس في فنزويلا. من السهل بما فيه الكفاية إنتاج برامج معقدة تبدو جيدة ولكنها غير قابلة للتعليم والاستخدام. إذ إن الأهالي ليسوا جميعاً مدرسين مؤهلين تأهيلاً عالياً، فإن هذه الخبرة والتطبيق العملي للدكتور دي بونو هما شيئان ضروريان لكتاب من هذا النوع.

التعليم

أقرّ على نطاق واسع أن الدكتور إدوارد دي بونو رائد في التعليم المباشر للتفكير في المدارس. ظهرت كتبه الأولى في عام ١٩٦٧ وبرنامجه the CoRT "program" قيد الاستخدام منذ عام ١٩٧٢م. وكان قد تحدث على نطاق واسع في المؤتمرات التعليمة (المؤتمر الدولي في التفكير، المجلس العالمي للأطفال الموهوبين، المؤتمر الوطني ASCD وغيرها من الاجتماعات الأخرى، إلخ).

في عام ١٩٨٩ دعي ليخاطب لجنة التربية والتعليم في الولايات (الولايات المتحدة الأمريكية) التي تضمنت لقاء جميع الحكام وكبار موظفي التعليم من جميع أنحاء الولايات. في عام ١٩٨٩ دعي لإلقاء الكلمة الافتتاحية للاجتماع الخاص الذي دعت إليه منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي في باريس للنظر مباشرة في تعليم التفكير. وكان هذا الاجتماع الرئيسي الذي حضره جميع بلدان منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية (الولايات المتحدة الأمريكية، واليابان، وألمانيا، وفرنسا، والمملكة المتحدة، إلخ).

برنامج CORT لتعليم التفكير في المدارس هو الآن قيد الاستخدام على نحو واسع في جميع أنحاء كندا (بما في ذلك المناطق الناطقة باللغة

الفرنسية). في الولايات المتحدة الأمريكية، زيادة في استخدام البرنامج. خصصت ولاية مينيسوتا، التي تعدّ الدولة الرائدة في مجال التعليم، أموالاً خاصة للتدريب على هذا البرنامج وإقامة المدارس الوصفية. دعتِ الدكتورَ دي بونو إلى موسكو الأكاديميةُ السوفيتيةُ للعلوم لتدريب المعلمين في المشروع المدرسي الخاص الأول، الذي يتضمن المدارس المختبرية الرائدة التي تجرّبُ فيها الطرق الجديدة. في الصين، استُخدم برنامج CORT لعدة سنوات في مدارس ثانوية مختارة. في سنغافورة، أجرت الحكومة اختباراتها الخاصة ثم جربت برنامج CORT في ٤٥ مدرسة. إنهم يخططون الآن لتوسيع البرنامج ليشمل جميع المدارس. في ماليزيا، كان البرنامج مستخدماً لعدة سنوات مع المدارس الثانوية. في بلغاريا، بعد الاختبارات المرضية الأولية، تقوم الحكومة بإدخال هذه الطريقة إلى جميع المدارس. في فنزويلا، استلهم أستاذ الفلسفة في جامعة كاراكاس (الدكتور ماتشادو) من كتاب الدكتور دي بونو "آلية العقل". أصبح الدكتور ماتشادو فيما بعد سياسياً، وأنشأ وزارة خاصة لتنمية الذكاء. دعي الدكتور دي بونو إلى فنزويلا لتدريب مجموعة أساسية من المعلمين. في النهاية تم تدريب ١٠٥٠٠٠ مدرس، وبالقانون، أصبح تعليم التفكير إلزامياً في جميع المدارس. من الأربعة عشر مشروعاً لوزارة تنمية الذكاء. استندت ثمانية منها بشكل مباشر إلى أساليب الدكتور دي بونو. وأعقب تغيير الحكومة إلغاء هذه الوزارة، لكن برنامج دي بونو و Family Program استمرا تحت إشراف وزارة التربية والتعليم. و برنامج CORT يستخدم بطرق مختلفة في العديد من البلدان الأخرى: المملكة المتحدة وأستراليا ونيوزيلندا وإسرائيل والسويد والكويت وباكستان إلخ. أفضل بحث قام به الدكتور جون إدواردز كان في

جامعة جيمس كوك في أستراليا. على سبيل المثال، أظهر أن استخدام دورة CORT للتفكير أدى إلى زيادة عدد الطلاب الملتحقين بأعلى درجتين في الرياضيات من ٢٥ في المئة إلى ٥٢ في المئة.

الأعمال

ليس من المستغرب أن الأعمال التجارية قد أظهرت مزيداً من الاهتمام بأعمال الدكتور دي بونو أكثر من أي جزء آخر من المجتمع. في الأعمال التجارية هناك حد أدنى. مجرد الدفاع عن وجهة نظر لا يعني شيئاً. يعني التفكير بالإجراءات والقرارات والفِكَر الجديدة. وهذا إلى حد كبير ما هو عليه الدكتور دي بونو. يعرف العمل أيضاً أن الناس هم مصدره الأساسي. ولهذا السبب كانت الأعمال التجارية معنية جداً بتحسين تفكير شعبها. يُطلب من الدكتور دي بونو عادةً أن يساعد على المستوى الأعلى في التفكير المطلوب للتغيير والإستراتيجيات والتحسينات والاتجاهات الجديدة. إن مجموعة الشركات التي سعت للحصول على تعليمات دكتور دي بونو في التفكير كبيرة إلى حد غير متوقع، إذ إنّ التفكير يدخل في جميع المجالات. من شركة الهواتف والاتصالات NTT (اليابان، إلى حد كبير الشركة الأكثر قيمة في العالم، الهواتف والاتصالات) إلى Smurfit (أكبر شركة في إيرلندا، التعبئة والتغليف). من IBM (أجهزة الكمبيوتر) إلى Weston Group (كندا، الأطعمة). من general motors (سيارات) إلى Dentsu (اليابان، ربما تكون أكبر وكالة إعلانات في العالم). من shell (النفط) إلى L.M Ericsson (السويد، الرادار والإلكترونيات). من Du Pont (كيماويات) إلى Prudential (أكبر شركة تأمين). من Ciba-Geigy (Switzer- land، الأدوية) إلى

McKinsey (مستشارون). من KLM (Hol- land، طيران) إلى Citicorp (أكبر مصرف أمريكي). من BHP (أكبر شركة أسترالية في مجال الصلب والتعدين) إلى Zegna (صناعة الموضة الإيطالية الرائدة). من Heineken (هولندا، تخمير) إلى American standard (لوازم وتجهيزات الحمامات). غالباً ما دعي الدكتور دي بونو لإلقاء كلمة في المؤتمرات الرئيسية مثل: BIMCO (أكبر مؤتمر للنقل البحري في العالم)، معهد المستثمرين المؤسسيين، YPO (منظمة الرؤساء الشباب)، CEI (المؤتمر العالمي لمصنعي الأغذية) إلخ...

الشؤون العامة

عندما عقدت جامعة وزارة الدفاع الأمريكية (البنتاغون) أول مؤتمر لها على الإطلاق حول الإبداع، أرادوا من الدكتور دي بونو أن يفتتح الاجتماع. وكان ملتزماً بموعد مسبق في هلسنكي، فافتتح الاجتماع عن طريق الهاتف عبر المحيط الأطلسي من فنلندا. قدم الدكتور دي بونو ندوات لقسم شرطة لوس أنجلوس وإلى مختلف أكاديميات الشرطة الأخرى والمؤسسات. عندما عقدت نقابة المحامين الأمريكية أول مؤتمر لها حول حل النزاعات في التعليم، دعت الدكتور دي بونو لافتتاح الاجتماع. كما دعتْه لإلقاء كلمة في مؤتمر قانون الكومنولث Commonwealth Law Conference، الذي يضم نحو ٥٠٠٠ محامٍ من جميع أنحاء العالم. في مجال الاقتصاد، دعي الدكتور دي بونو لإلقاء كلمة في عدة اجتماعات مختلفة بما في ذلك منتدى دافوس الاقتصادي العالمي المرموق في عدة مناسبات، والمؤتمر الاقتصادي المطل على المحيط الهادئ، والمعهد الدولي للمصارف

وغيرها. دعتِ الدكتور دي بونو الحكومةُ الكنديةُ لإلقاء ندوات لصالح CIDA، وهي المسؤولة عن جميع المساعدات الخارجية. دعت إدارة حكومة كاليفورنيا لقسم النفايات السامة الدكتور دي بونو لتقديم سلسلة من الندوات وورش العمل لمساعدتهم على حل بعض المشكلات مع الرصد والاستفسارات والتشريعات. لجان الخدمات العامة المختلفة (أستراليا، كندا، سنغافورة، ماليزيا) دعت الدكتور دي بونو لمخاطبة كبار المسؤولين فيها. من بين الهيئات الأخرى التي طلبت مساعدة الدكتور دي بونو الصندوق العالمي للحياة البرية والاتحاد الدولي من أجل الحفاظ على الطبيعة.

دولياً

عمل الدكتور دي بونو في مجموعة عامة من الدول: كندا والولايات المتحدة الأمريكية والمكسيك والبرازيل والأرجنتين والسويد وفرنسا والمملكة المتحدة وألمانيا وإيطاليا وإسبانيا ومصر والمملكة العربية السعودية والهند وباكستان وسنغافورة وماليزيا والاتحاد السوفياتي، الصين وكوريا واليابان وأستراليا ونيوزيلندا وفي تسع عشرة دولة أخرى، إضافة إلى العديد من البلدان الأصغر مثل مالطا والإمارات العربية المتحدة وفيجي إلخ... تُرجمت كتب الدكتور دي بونو إلى ثلاث وعشرين لغة، من ضمنها جميع اللغات الأوروبية الرئيسية ، واليابانية والروسية والصينية والكورية والعبرية والأردو إلخ...، ربما من المستغرب أن أعمال الدكتور دي بونو قُبلت واستخدمت عبر ثقافات وأيديولوجيات مختلفة على نطاق واسع: الكاثوليكية والبروتستانتية والإسلامية والماركسية والصينية واليابانية إلخ.

المنشورات والكتب

كتب الدكتور دي بونو كتابه الأول في عام ١٩٦٧. وكان عنوانه "تفكير جديد" New Think والذي كان الأسبق بعشرين عاماً من استخدام كورباتشوف Gorbachev لهذا المصطلح. منذ ذلك الحين كتبت ثلاثين كتاباً، جميعها في المجال العام للتفكير. وتشمل العناوين: آلية العقل the mechanism of mind. التفكير الجانبي للإدارة، تعليم التفكير teaching thinking: الأطفال يحلون المشاكل children solve problems. التفكير العملي practical thinking نزاعات conflicts أطلس التفكير الإداري Atlas of management thinking. قبعات التفكير الست six thinking hats. رسائل للمفكرين letters to thinking. أنا على حق، أنت مخطئ I am right – you are wrong. أنتجت BBC (لندن) مسلسلاً تلفزيونياً من عشرة أجزاء بعنوان "De Bono's Thinking Course" الذي عُرض على نطاق واسع على PBS في الولايات المتحدة الأمريكية. هناك مسلسل تلفزيوني آخر مكون من ثلاثة عشر جزءاً بعنوان أعظم المفكرين "The Greatest Thinkers" برعاية شركة IBM (ألمانيا) الشركة العالمية لصناعة الأجهزة الحاسبة و Encyclopedia Britannica مجموعة الموسوعات وعُرض في أوروبا. يعد برنامج the CORT Thinking program (الذي نُشر من قبل SRA) هو البرنامج التعليمي الرئيسي الذي طوره الدكتور دي بونو. يتكون من ستة أقسام من عشرة دروس لكل منها. وهناك برنامج آخر أكثر اهتماماً بالكتابة هو فكر، لاحظ، اكتب (think, note, write) (نشره Perfection Learning. Iowa). كاسيت صوتية بعنوان Master thinker الإنسان المفكر. أنتجها

المركز الدوليّ للتفكير الإبداعي (نيويورك) International center for Creative thinking.

فكّر بالتفكير

الدكتور دي بونو مخترع مصطلح "التفكير الجانبي"، والمسجّل باسمه، في قاموس أوكسفورد للغة الإنكليزية، و لذلك اعتمد المصطلح كجزء من اللغة الإنجليزية.

كانت خلفية دي بونو في الطب ضرورية لتطوير فِكَره. فلو أنه أتى من مجالات الفلسفة أو الرياضيات أو أجهزة الحاسوب، لما كان قادراً على تطوير فِكَره، لأن هذه المجالات تتعامل مع أنظمة المعلومات المنظمة خارجياً إذ الرموز تُعالج وفقاً لقواعد المنطق. في الطب، أجرى الدكتور دي بونو مجموعة من البحوث في الأنظمة المتكاملة في جسم الإنسان (الدورة الدموية، التنفس، التحكم في الأيونات، وظائف الكلى، الهرمونات، إلخ). لذلك اضطر إلى تطوير المبادئ البيولوجية لتنظيم ومعالجة المعلومات. كل هذا أدى إلى مبادئ أنظمة التنظيم الذاتي.

في كتابه آلية العقل The Mechanism of Mind، الذي نُشر عام ١٩٦٩، وصف الدكتور دي بونو كيف يعمل الدماغ كشبكة عصبية تسمح للمعلومات بتنظيم ذاتها في أنماط. كان هذا الكتاب سابقاً لعصره بعشرين سنة، إذ إنّ المفاهيم الموجودة فيه تشكل الآن أساساً لأحدث التطورات في أجهزة الكمبيوتر: أجهزة الكمبيوتر العصبية، وآلات الشبكة العصبية وما إلى ذلك.

منذ نشره، بدأ المزيد من الناس بمجال أنظمة التنظيم الذاتي. وهناك الآن جزء من الرياضيات يتعامل مع مثل هذه الأمور. وقد وُضعت نماذج مختلفة من وظائف الدماغ في بعض الحالات ترتبط ارتباطًا وثيقاً بتلك التي وضعها الدكتور دي بونو في عام ١٩٦٩. وكان هذا هو الأساس الذي سمح للدكتور دي بونو بتطوير فِكَره حول الإدراك والإبداع. من هذا الأساس نشأت تقنيات التفكير الجانبي. من هذا الأساس نشأت تقنيات تغيير الإدراك المطروحة في برنامج CORT. لذلك فإن القاعدة النظرية لأعمال الدكتور دي بونو هو سلوك لأنظمة نمذجة التنظيم الذاتي.

وفي الآونة الأخيرة، دعى الدكتور دي بونو شركات البرمجيات وأجهزة الكمبيوتر الرئيسية للمشاركة في "فرقة العمل المعنية بالتفكير"، التي هدفها استكشاف الوسيط بين توفير المعلومات وقدرتنا على الاستفادة منها. عقد الاجتماع الأول لفريق العمل في واشنطن العاصمة في أيار ١٩٨٩. ويعمل الدكتور دي بونو أيضاً على المشروع الرئيسي لإنشاء لغة دولية جديدة للتفكير.

الخبرة

كان الدكتور دي بونو يعمل في مجال التفكير منذ عام ١٩٦٥. نُشر كتابه الأول في عام ١٩٦٧ واستخدم برنامج CORT للمرة الأولى في عام ١٩٧٢. وقد صمدت فِكَره وأساليبه أمام اختبار الزمن والتطبيق العملي والفائدة. الخبرة في مجال تعليم التفكير أمر مهم. يجب تجنب التشويش و التعقيد لأنه يبعدنا عن تحسين التفكير، بل على العكس يجعله أسوأ.

منذ أن شاعت حركة تعليم التفكير في الولايات المتحدة الأمريكية، كلّف الناشرون المؤلّفين إعداد الكتب حول هذا الموضوع بالسرعة القصوى، فتم ذلك عبر عملية النسخ واللصق وخلط المواضيع بعضها ببعض بطرق مختلفة، الأمر الذي دمر أسلوب تعليم التفكير بالمطلق، وذلك لأن المؤلفين عملوا على اختيار المواضيع من هنا وهناك، فكانت النتيجة حالة الفوضى، إضافة إلى أنهم خلطوا مناهج قديمة جدا للتفكير تستند إلى التفكير النقدي التقليدي في هذه الكتب. العديد من هذه البرامج تُقدم على نحو احترافي وتُنشر على نحو أنيق. ولكن ذلك لا يكفي. إن الخبرة العملية في هذا المجال غير متوفرة. فتحليل عملية التفكير إلى العناصر المكونة لها، ومن ثم السعي لتعليم تلك العناصر ليس كتصميم أدوات التفكير "العملي".

في عام ١٩٨٤، أوشكت حركة الألعاب الأولمبية أن تنتهي؛ لأنه لا توجد مدينة في العالم تريد تحمل تكلفة استضافة الألعاب. كان النجاح الباهر لبيتر أوبيرروث وفريقه في دورة ألعاب لوس أنجلوس هو الذي أظهر أن هناك مستقبلًا للألعاب. في مقابلة مع صحيفة واشنطن بوست، أخبر السيد أوبيروث كيف استخدم التفكير الجانبي توليد مفاهيم جديدة كانت مطلوبة. لقد قال إنّه تعلم تقنيات التفكير الجانبي من الدكتور دي بونو في ندوة قبل بضع سنوات. هذا مثال محدد على الفعالية العملية لأدوات التفكير الخاصة بالدكتور دي بونو.

أخبر السيد رون باربارو، الرئيس التنفيذي لشركة التأمين الاحتراسي في كندا، كيف أنه استخدم طرائق تفكير الدكتور دي بونو للقيام بتغيير كبير في التأمين على الحياة. بشكل تقليدي يتم دفع التأمين عند وفاة حامل الوثيقة. كانت الفكرة الجديدة هي دفع التأمين عندما تم تشخيص حامل الوثيقة كشخص لديه مرض من المحتمل أن يكون عضال (السرطان، الإيدز، إلخ). هذا من شأنه أن يسمح لحامل الوثيقة باستخدام بعض الأموال من أجل علاج ورعاية أفضل. ويتم الآن العمل بهذا الموضوع من قبل معظم شركات التأمين في كندا، ويزيد الاهتمام الكبير به في مكان آخر.

الملخص

من الممكن أن يكون دكتور دي بونو هو أفضل شخص على وجود خبرة، شهادات، وتجربة لكتابة هذا الكتاب. ما هو أكثر أهمية هو أنه لا يعمل فقط في المجال الضيق للتعليم، بل في المجال الواسع للتفكير المطبّق. صمدت فِكَره وأساليبه أمام اختبار الزمن ودفع الزبائن.

تركيز الدكتور دي بونو على البساطة والعملية أمر ضروري في صلب الموضوع الذي يخضع للتعقيد والارتباك والتفلسف في أغلب الأحيان.

يهتم الدكتور دي بونو بالتفكير المتضمن إنجاز الأشياء و وجود فِكَر جديدة. هذا يتجاوز التفكير التفاعلي التقليدي، الذي يُعنى فقط بالتحليل والنقد والجدال.

كيف تستخدم هذا الكتاب

العمر

على الرغم من أن هذا الكتاب موجه للاستخدام من أجل الأطفال، لا يوجد حد أقصى للسن. الأساليب والتقنيات مناسبة للأطفال والبالغين. في الواقع، جرى تعليم العديد من الأساليب لكبار رجال الأعمال ويستخدمونها. هذا ليس مستغرباً. العمليات الأساسية للرياضيات هي ذاتها في كل عمر. وكذلك عمليات التفكير الأساسية. مع الأطفال الأكبر سناً، هناك شيء مطلوب أكثر. ينبغي استخدام التقنيات بدقة أكبر. والإجابات ينبغي أن تكون أكثر دقة. ويصبح بالإمكان استخدام المزج بين التقنيات. يمكن أن تصبح المواد التدريبة المستخدمة أكثر تعقيداً. ومع ذلك فإن النهج الأساسي هو نفسه.

الحد الأدنى الطبيعي لمعظم الطرق المطروحة في هذا الكتاب هو تسع سنوات. يمكن تخفيض هذا الحد العمري إلى نحو ست سنوات مع أبوين صبورين وتبسيط الأساليب. ويصبح بالضرورة أيضاً أنه مع الأطفال المتقدمين بشكل غير اعتيادي، تخفيض سن الاستخدام.

بعد هذا القسم، سأقدم قائمة بتلك البنود في الكتاب التي تناسب الأطفال الأصغر سناً. على سبيل المثال، يمكن استخدام طريقة الرسم حتى سن الرابعة.

التعليم من الكتاب

هناك ثلاث طرق ممكنة للتعليم من الكتاب:

١ - مع الأطفال الأكبر سناً والأكثر تطوراً والذين يهتمون "بالتفكير"، يمكن للطفل الصغير قراءة الكتاب بالكامل بالتوازي مع الوالدين. يمكن مناقشة النقاط الأساسية والطرق، يمكن إجراء التمارين

معاً. في مثل هذه الحالات، سيكون من الملائم أن يكون لديك نسختان من الكتاب (أو واحدة لكل طفل وواحدة للأهل).

٢ - مع الأطفال الأصغر سناً الذين ليس لديهم الدافع للبحث من خلال الكتاب، يجب على الأهل قراءة الكتاب واستيعاب المعلومات المهمة، ومن ثم تُدرس للأطفال. بعض المواد يمكن تخطيها وبعضها الآخر يمكن تبسيطه. يمكن قراءة الأجزاء التي تصف العمليات الفعلية مباشرة من الكتاب.

٣ - مع الأطفال الأصغر سناً وأولئك الذين هم أقل قدرة، بإمكان الوالدين قراءة الكتاب ولكن مع عرض أجزاء اختيارية منه فقط. إذا جرى التعامل مع الكتاب بهذه الطريقة الموجزة في عمر واحد، أمكن إجراء مراجعة كاملة للكتاب عندما يصبح الطفل أكبر بالعمر. هذه الطرق الثلاث الممكنة موضحة في الرسم البياني اللاحق.

الدافع

الدافع هو النقطة الأساسية. دون دافع سيكون من الصعب جداً تعلم أي طريقة تفكير على الإطلاق.

للأسف، إخبار الأطفال أن "التفكير" سيكون عوناً كبيراً في المدرسة لن يكون له تأثير تحفيزي قوي على معظم الأطفال.

يجب أن يكون التفكير حيوياً، مرحاً وممتعاً وتقريباً لعبة. قد أظهرت تجربتي أن الأطفال يستمتعون بالتفكير. يستمتعون باستخدام عقولهم والحصول على فِكَر. لكن يجب أن يكونوا قادرين على الأداء. تقديم مشكلة مستحيلة الحل تقريباً للطفل هو عكس التحفيز تماماً. إذا بدت أي مادة للتمرين أو التدريب صعبة أو مملة، فانتقل إلى البند الآخر. ما يهم هو العملية، وليس العناصر

الفردية. من المحتمل أن تكون الفترة بين التاسعة والحادية عشرة من العمر هي الفترة التي يستمتع فيها الأطفال بالتفكير أكثر من أي شيء آخر. بعد ذلك العمر، يصبح الأطفال محافظين نوعاً ما، ويريدون فقط "الجواب الصحيح". يميل المراهقون إلى أن يكونوا دفاعيين ومتعجرفين بشأن تفكيرهم – بسبب الخوف من أن يكونوا مخطئين. من المهم دائماً تجنب أحكام الصواب والخطأ. إن التفكير هو أداء. أحياناً يكون أداؤك جيداً وفي أحيان أخرى ليس جيداً – كما هو الحال مع جميع المهارات. قد تلعب التنس بمستوى لا يمثل أفضل ما عندك ولكنك تستمر باللعب. يجب أن يأتي الكثير من التحفيز من اختيار عناصر التدريب أو التمارين. العديد منها ينبغي أن يكون مرحاً وتأملياً. من الخطأ التركيز فقط على العناصر الجدية والثقيلة. فالغرض من هذا الكتاب هو المساعدة في تعليم مهارات التفكير – وليس توفير طريقة غير مباشرة يستطيع الأهل من خلالها إخبار أطفالهم ما ينبغي وما لا ينبغي فعله.

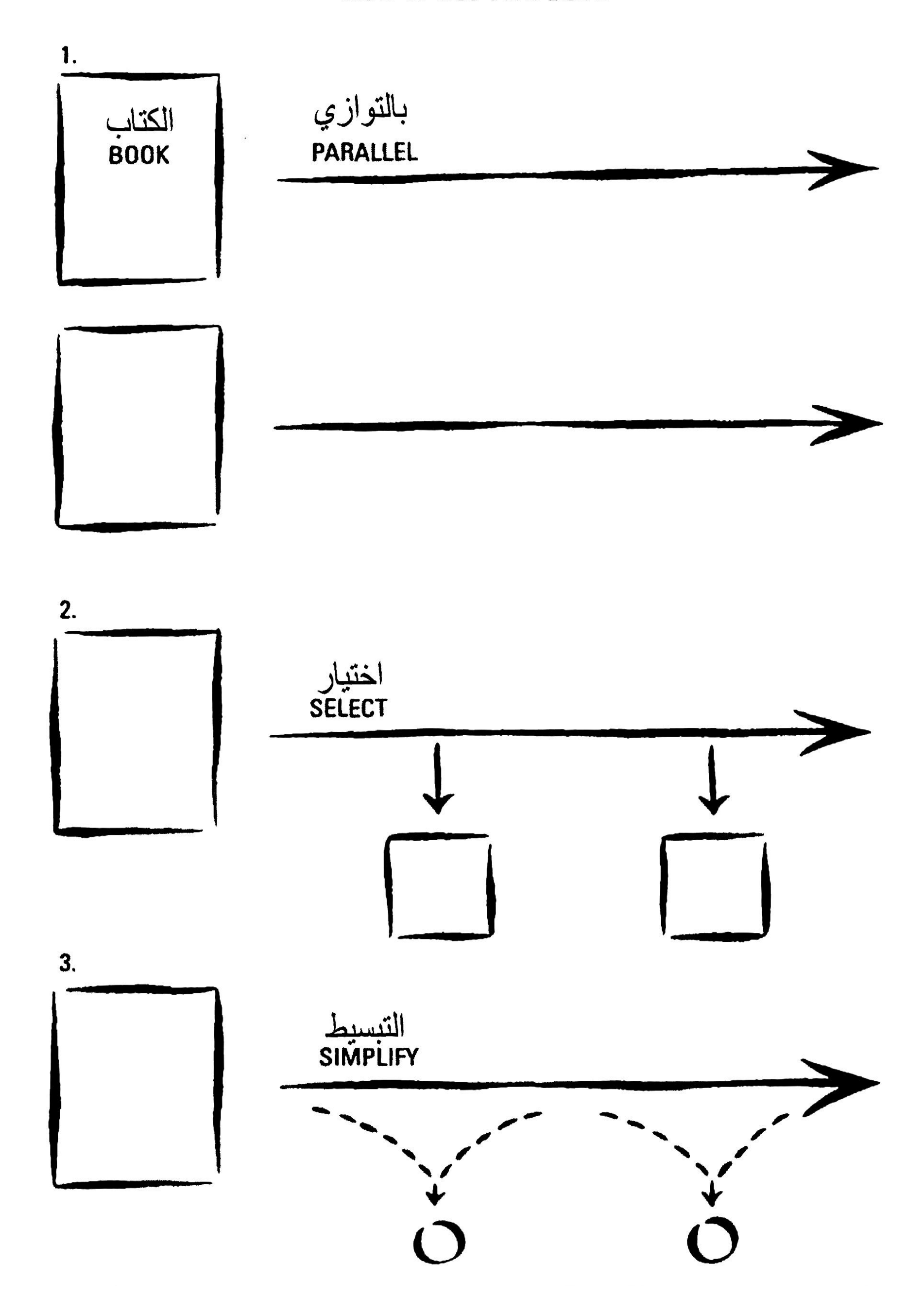
يعتمد الدافع على حس الإنجاز. نظراً لعدم وجود إجابات "صحيحة" أو واحدة، فإن الإنجاز يتحقق بطرق مختلفة. كم عدد البدائل لديك؟ كيف يمكن مقارنة قائمتك بقائمتي؟ هل يمكننا إضافة شيء ما إلى القائمة؟ لم أفكر بذلك قط.

هناك دافع عظيم لمفاجأة نفسك باختلاق فكرة لم تخطر على بالك من قبل قط.

هناك أيضاً دافع المقارنة والمنافسة. أخيراً هناك دافع الطلاقة. عندما تستطيع التزلج تستمتع بالتزلج. عندما يمكنك تطبيق طرق التفكير، فإنك تستمتع بالقيام به. إن إجراء مهمة التفكير بثقة وفعالية هو بحد ذاته محفز بشكل كبير.

كيفية استخدام هذا الكتاب

How to Use This Book



هواية أو رياضة

لا يمكن أن أرى أي سبب يمنع "التفكير" من أن يصبح هواية أو رياضة. يستطيع الشباب أن يجتمعوا للتدرب والاستمتاع باستخدام عقولهم. هناك القيمة الاجتماعية وقيمة التباهي والاستمتاع بتطوير مهارة أفضل من قبل. هيكلية طرق التفكير تسمح للتفكير بأن يذهب أبعد مما قد يحدث في المحادثة العادية أو الجدل. تصبح هذه الأساليب أساساً لتطوير التفكير كهواية.

التمتع بمهارة التفكير يمكن أن تقود إلى إنشاء "نوادي التفكير". فكرة تنظيم وإجراء مثل هذه النوادي مطروحة في قسم (ملحق : نوادي التفكير)، أو جلسات التفكير فقط يمكن أن تقتصر على العائلة، أو الأصدقاء أو مجموعات الحي.

أسلوب التعليم

أجعله بسيطاً.

تجنَّب الارتباك.

كن واضحاً جداً بشأن ما تفعله في هذه اللحظة.

تدرب على الطريقة بأدوات تدريب مختلفة ومتنوعة.

أسلوب التعليم ليس مختلفاً كثيراً عن تعليم المهارات الرياضية أو إدارة فصل التربية البدنية، يجب عليك كمعلم أن توضح ما تريد وتتأكد من فهمك. استخدم الكثير من الأمثلة لإظهار ما تبحث عنه.

من المهم أن التعليم "من المركز". وهذا يعني استخدام أمثلة واضحة جداً. عندما تصادف بعض الارتباك، على سبيل المثال: "هل هذا أم ذاك؟"، فمن الأفضل الانتقال إلى مثال آخر بدلاً من الجدل حوله فلسفياً (وهو التعليم من الحدود). قم دائماً بتوضيح ما تحاول تحقيقه. قد لا تنجح دائماً في الوصول إليه، لكنك تعرف على الأقل ماذا تحاول أن تفعل.

في جميع الفصول، من الأفضل أن تكون بسيطاً وعملياً بدلاً من السعي وراء أن تكون كاملاً وشاملاً.

لا تقضِ وقتاً طويلاً في ممارسة أي بند تدريب أو تمرين. حتى لو كان التفكير حول ذلك البند ممتعاً جداً، فمن المهم جداً الانتقال إلى بند آخر. إنه تطبيق الطريقة أو الأداة على العديد من البنود التي تسمح للشخص ببناء مهارة في استخدام هذه الطريقة. تذكر دائماً أن الهدف هو تعليم مهارات التفكير، وليس فقط الحصول على نقاش ممتع يتخلله بعض التفكير.

الانضباط

هذا مهمٌّ جداً في تعليم مهارة التفكير. دون الانضباط، سيكون هناك هراء وعدم الإحساس بالإنجاز.

أول انضباط هو الوقت. ربما يبدو الوقت المخصص لكل تمرين فكري قصيراً جداً. هذا شيء مدروس. عندما استخدمنا طريقة CORT للمرة الأولى في المدارس، تذمر كل من المعلمين والطلاب من عدم

قـدرتهم عـلى التفكـير في موضـوع مـا في غـضون ثـلاث دقـائق. بعـد مـدّةٍ مـن الوقـت، وجـدوا أنهـم يـستطيعون القيـام بقـدر مـذهل مـن التفكـير في ثـلاث دقـائق – إذا أدركـوا أن هـذا هـو كـل الوقـت الـذي سيحـصلون عليـه. الوقـت القـصير المخـصص يعنـي أن الوقـت يُـستخدم حقـاً للتفكـير ولـيس للجـدال والمـزح. يمتـد انـضباط الوقـت هذا ليس فقط إلى كل تمرين ولكـن لكامـل الجلـسة أو الـدرس التفكـيري. يتطلب التدريب عـلى مهـارة مـا دائـماً الانـضباط، كـما يعـرف أي مـدرب رياضي.

الانضباط الثاني هو التركيز. ما هو الموضوع الذي أفكر فيه الآن؟ ماذا أحاول أن أفعل (الطريقة) الآن؟ يمكن للتفكير أن يكون غامضاً. فالشخص الذي يطلب منه التفكير في مشكلة ما يأتي بفِكَر لمشكلة أخرى. في سياق المناقشة حول موضوع واحد، تنجرف المحادثة إلى موضوع مختلف تماماً. من الممكن أن يكون هذا متعة "المحادثة" ولكن لا يصب في مصلحة التفكير الفعال.

ومع ذلك، ينبغي للتفكير أن يكون حراً، وغير مقيد، ومفتوح النهايـات. هذا صحيـح. كان إطار التفكير شـديداً كان بإمكـان التفكير أن يكون أكثر حرية داخل ذلك الإطار. يحتاج النجار إلى أداة قوية ومهارة في استخدام تلك الأداة. النجار حر في استخدام هذه الأداة لأي غرض. ولكن في أي لحظة يعرف النجار ما الأداة التي يستخدمها وما الذي يتم القيام به.

البنية العقدية للكتاب

كان من الممكن كتابة هذا الكتاب في تسلسل منطقي بحيث تتبع الأجزاء المختلفة بعضها من بعضٍ.

كان من الممكن كتابة هذا الكتاب بطريقة مرتبة ومنظمة بحيث تكون جميع "الأدوات" في قسم واحد وجميع "الهياكل" في قسم آخر. كل "العادات" يمكن أن تكون في مكان واحد.

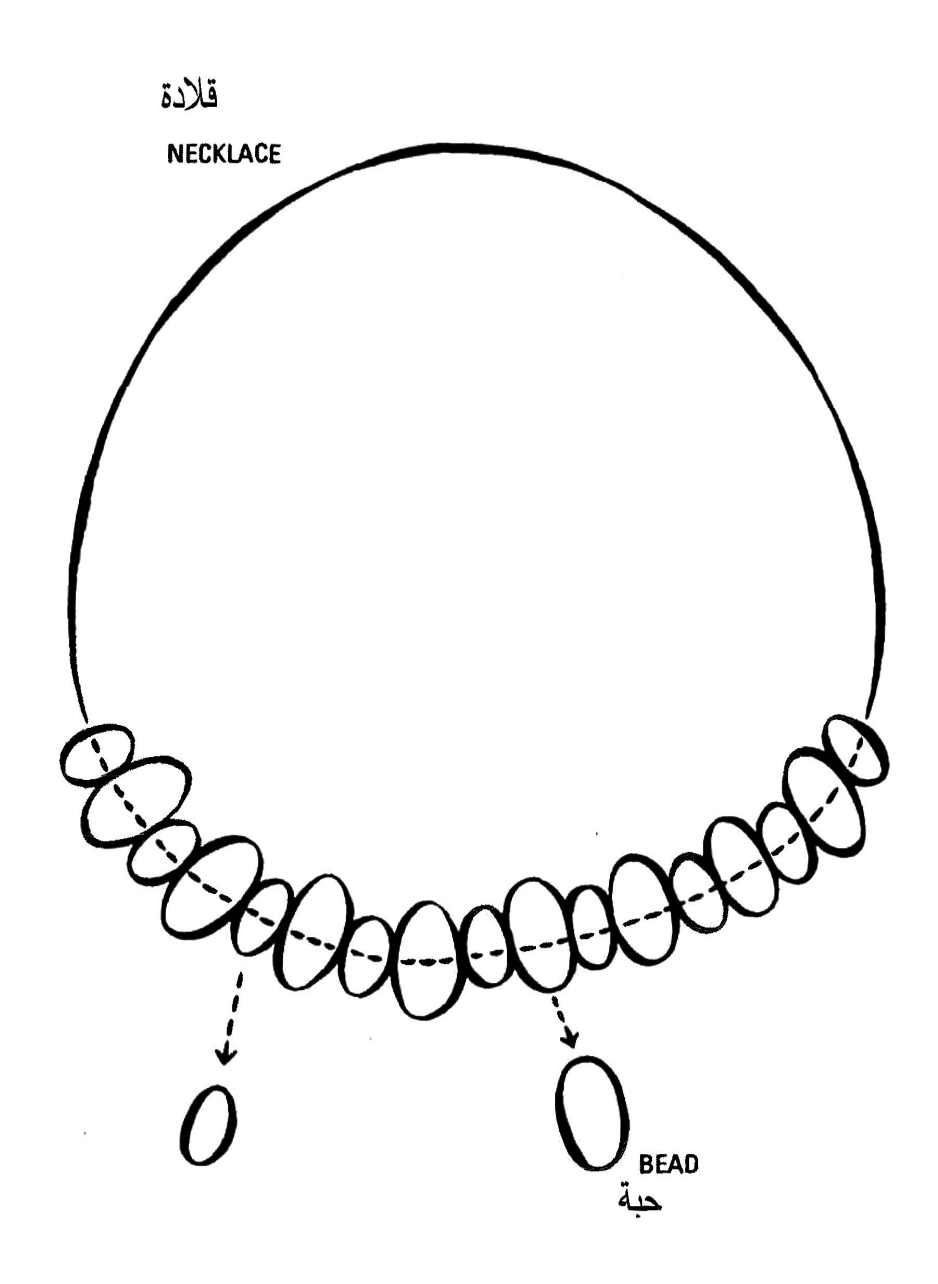
لو كُتب الكتاب بهذه الطريقة لكان من المستحيل استخدامه كدليل تعليمي.

لذلك الترتيب والهيكل في الكتاب مصمم خصيصاً للسماح لك، لوالديك، بالتعليم منه.

تأمل القلادة (الرسم البياني اللاحق). كل خرزة كاملة في حد ذاتها، ومع ذلك فإن كل الخرزات معاً تشكل القلادة. بطريقة مماثلة، الطرق المختلفة المطروحة في هذا الكتاب عادةً كاملة بحد ذاتها. يمكن أن نأخذ كل طريقة ونستخدمها وحدها. هذا النهج يختلف كثيراً عن "النهج الهرمي" إذ لا يمكنك الانتقال إلى المرحلة الثانية إلا إذا كنت متقناً للمرحلة الأولى. وبالمثل، لا تعني المرحلة الأولى أي شيء حتى تصل إلى المرحلة الثانية. نهج القلادة هو ما أسميه أحياناً النهج "الموازي". هذا يعني أنه إذا علّم المعلّم خمس أدوات والطالب لم يفهم واحدة منها، أو الطالب كان غائباً عن الصف عندما عُلمت أداة أخرى، أو الطالب نسي الأداة الثالثة، ولا يعرف متى يستخدم الأداة الرابعة، فإن الأداة الخامسة لا تزال قابلة للاستخدام بالكامل. إنه مثل وجود عدة سهام في جعبة. كل واحد له قيمة في حد ذاته.

كيفية استخدام هذا الكتاب

How to Use This Book



التسلسل

نفترض أن إجراء بسيط من التفكير يتكون من ثلاث خطوات:

١. التركيز.

٢. استخدام أداة التفكير.

٣. النتيجة/المحصلة.

بالتأكيد من المنطقي تعليم "التركيز" أولاً ثم "الأداة" وأخيراً كيفية استنتاج "النتيجة" "؟ هذا لا يتبع على الإطلاق. الترتيب الذي سيستخدم الخطوات به ليس هو نفسه الترتيب الذي يجب تعليمها به.

هناك أسباب وجيهة جداً لتعليم الأشياء "بالاتجاه العكسي" لأنك دائماً لديك شيء ما أمامك تعرفه مسبقاً – ولكن هذا ليس المكان المناسب للدخول في أمور كهذه.

من المنطقي تعليم "النتيجة" في وقت مبكر بحيث يمكن للمفكر الحصول على إحساس بالإنجاز بينما يقوم ببناء قدرته في التفكير.

لذلك فإن التسلسل المستخدم في هذا الكتاب هو تسلسل عملي يستند إلى عدة اعتبارات من ضمنها الدافع. هذا الكتاب ليس أطروحة فلسفية عن التفكير، ولكنه دليل عملي لتعليم بعض مهارات التفكير.

الممارسة الرسمية

لنفترض أنك لم تشاهد لعبة تنس تُلعب من قبل، ومع ذلك تقف بجوار ملعب التنس وبعد خمس عشرة دقيقة تشعر أنك فهمت كيفية اللعب. هل هذا يجعلك لاعب تنس؟

الشيء نفسه مع التفكير. تقريباً كل شيء في هذا الكتاب من السهل فهمه. فإنك تستطيع القراءة خلاله واستيعاب كل نشاط أو طريقة خلال نحو خمس دقائق تقريباً. هذا لا يجعلك مفكراً أفضل. إنها الممارسة التي تجعلك مفكراً أفضل. ليس فقط أي ممارسة للتفكير ولكن الاستخدام المدروس لاستخدام الأداة أو طريقة. يمكن للنجار أن يحمل المنشار ويصف كيف يعمل. لكن الممارسة في استخدام المنشار هي التي تخلق مهارة النجار.

في نقطة ما، تحتاج الممارسة لأن تكون رسمية ومدروسة ومنضبطة. تذكر أيضاً تشبيه التدريب مع الرياضيات.

لذلك هناك حاجة لتخصيص بعض الوقت من أجل ممارسة التفكير الرسمي. أطلق عليه اسم "درس" أو "جلسة تفكير" أو مصطلح ما أفضل.

الوقت من أجل الدرس الرسمي لا ينبغي أن يكون أقل من عشرين دقيقة أو أكثر من خمس وأربعين دقيقة. التزم بالتوقيت. هذه الأوقات المقترحة تستند إلى نموذج من أحد الوالدين وطفل واحد. إذا كان هناك المزيد من الأطفال، فستكون هناك حاجة إلى مزيد من الوقت، ومن ثمَّ يمكن زيادة التوقيت إلى ما لا يقل عن ثلاثين دقيقة وإلى ما لا يزيد على ساعة واحدة كحد أقصى.

يمكن عقد الدرس في الوقت نفسه كل أسبوع، أو يمكن تحديد يوم ووقت محددين للجلسة التالية.

ما لم يكن الدافع (من طرف الشباب، وليس الوالدين) مرتفعاً جداً، أقترح القيام بدرس واحد فقط في الأسبوع. بالإمكان زيادتها إلى درسين في الأسبوع. إذا كانت العائلة في عطلة، من الممكن أن يكون هناك درس واحد في اليوم – إذا كان الدرس ممتعاً.

ما الذي ينبغي القيام به في كل جلسة؟

كقاعدة عامة، لا ينبغي تغطية أكثر من بند واحد جديد في كل جلسة. في الواقع، أنصح بشدة أن يوزَّع كل عنصر على جلستين.

خلال الجلسة، إضافةً إلى العنصر الجديد، من الممكن أن يكون هناك أيضاً تدرب على بنود مُعطاة مسبقاً. يمكن أن يكون هناك أيضاً استخدام لأشكال وألعاب التفكير. تذكر دائماً أن كل جلسة يجب أن تكون ملأى بالحيوية والمتعة. تجنب الغوص في شيء ما ممل ومُضجر.

الممارسة غير الرسمية

بصرف النظر عن الجلسات التدريبية الرسمية، بالإمكان ممارسة أدوات التفكير والعادات والطرق والمواقف بصورة غير رسمية في أي وقت.

يمكن للأهل تذكير ابنهم الشاب بموقف فكري أو عادة معينة. ربما يُطلب من الشاب تطبيق أداة محددة على وضع ما نُوقش مسبقاً. ربما يُشار إلى شيء ما كمثال على طريقة تفكير محددة.

هناك أيضاً ألعاب وأشكال التفكير التي يمكن تقديمها في أي وقت. وكل واحدة منها تدوم لدقائق قليلة فقط.

يعد التدريب غير الرسمي مهماً جداً لأنه الطريقة التي يجري من خلالها تداخل مهارات التفكير مع الحياة العادية - بدلاً من كونها لعبة خاصة تُلعب فقط في جلسات خاصة.

من المهم على كل حال، عدم المبالغة في التدريب غير الرسمي إلى الحد الذي يجعلها تصبح مزعجة.

هناك دائماً مستويان ستعمل فيهما مهارات التفكير. المستوى الأول هو الاستخدام الرسمي والواضح والاستخدام المدروس للأداة أو الطريقة. على سبيل المثال، قد يقول شخص ما: "دعنا نقوم ب PMI هنا (واحدة من الأدوات)".

المستوى الثاني هو المستوى الخفي أو المخبأ الذي تستخدم فيه العادة أو مبدأ التفكير دون أي اعتراف رسمي. على سبيل المثال، إذا جاء شخص ما إليك وأخبرك أن هناك طريقتين ممكنتين فقط للقيام بشيء ما، ربما تفكر في نفسك: "ربما كان على حق. ربما لا يوجد سوى طريقتين ممكنتين فقط. ولكن سأمضي بضع ثوانٍ لمعرفة إذا ما يكون هناك طريقة أخرى".

لا تخجل من السؤال عن استخدام الأدوات والطرق بطريقة رسمية وصريحة. تكون الأدوات أكثر فاعلية عند استخدامها بهذه الطريقة الصريحة. قد يبدو الأمر محرجاً في البداية ولكنه يصبح طبيعياً بمرور الوقت. لا ترتكب الخطأ (الذي يرتكبه الكثير من المعلمين) بالاعتقاد بأن

المواقف والعادات وراء كل أداة تفكير رسمية يمكن تعليمها واستخدامها دون ذكر الأداة في الواقع. أظهرت سنوات من الخبرة أن هذا أقل فعالية بكثير. يحتاج العقل إلى عمليات رسمية لتوجيه انتباهنا. المواقف جيدة لكنها ليست كافية.

التمارين

وُضعت التمارين في نقاط مختلفة في هذا الكتاب. ينبغي لك استخدام هذه التمارين كما جرى تقديمها. بإمكانك أيضاً إلحاقها ببنود من عندك. ولكن كن حذراً من تقديم العديد من البنود الرسمية أو الثقيلة. ينبغي لبناء مهارات التفكير أن يكون ممتعاً. بمجرد أن تصبح المهارات في مكانها الصحيح، يمكن بالفعل تطبيقها على الأمور الصعبة.

هناك أربعة أنواع من بنود التدريب:

١ - بنود *المرح*: هذه يجب أن تكون خيالية ومجنونة وتأملية، وليس من المفترض أن تؤخذ على محمل الجد. على الرغم من أن الموضوع ليس جدياً، المبادئُ والوظائف والعمليات حقيقية جداً (كما هو الحال مع الاستعارة). "ماذا سيحدث لو أننا جميعاً لدينا ذراع ثالثة في وسط صدرنا؟" "هل ستكون فكرة جيدة لو توجب على الأطفال الذين تزيد أعمارهم على عشر سنوات العمل عشر ساعات أسبوعياً من العمل الحقيقي المدفوع؟" "لو بإمكان الكلاب التحدث، ما من شأنه أن يتغير؟"

٢ - *البنود البعيدة*: هذه البنود معقولة وواقعية ولكنها تقع خارج خبرة واحتياجات الشباب الذين يقومون بتمارين التفكير. ويمكن أن تكون

البنود من عالم الأعمال أو الحكومة أو حياة الراشدين بشكل عام. "ما العوامل التي ستأخذها بعين الاعتبار في اختيار مكان إنشاء مطعم للوجبات السريعة؟" "كيف تحل مشكلة الازدحام المروري في المدن؟" "ما الذي يجب القيام به مع الفضلات المنزلية؟" وهناك الكثير من السرقات من المحل الذي تديره، كيف تحل هذه المشكلة؟

٣ -البنود الخلفية: هذه العناصر لها صلة مباشرة بالعمر ومجموعة الأقران والبيئة المحلية واهتمامات الشاب الذي يتعلم مهارات التفكير. ويبدو صديقك المفضل أنه يتجنبك وأنت لا تعرف السبب وماذا تستطيع أن تفعل؟" "أخوك الذي تتشارك معه الغرفة يقوم بالعبث بكل شيء - ماذا يمكنك أن تفعل؟" "لديك خيار من بين ثلاثة أشياء للقيام بها خلال عطلة الأعياد – كيف ستقوم بالاختيار؟" "كيف يمكنك أن تخطط لحفلة لأصدقائك؟".

٤ - البنود الصعبة: هذه البنود هي أمور خطيرة لها صلة مباشرة بحياة الشاب الذي يتعلم مهارات التفكير. سيؤثر عمر الشباب واهتماماتهم ووضعهم على اختيار البنود. يمكن إدخال عناصر جديدة ناشئة عن احتياجات الحياة الحقيقية وصعوباتها. ينبغي استخدام هذه البنود باعتدال. قبل كل شيء، من المهم أنه لا ينبغي استخدام هذه البنود الخطيرة كذريعة للأهل "لوعظ" أبنائهم كما هو الحال مع البنود الأخرى، يجب معالجة هذه البنود الحدية بأسلوب فكري موضوعي. هل ينبغي للشباب التدخين؟ وتريد أن يكون لك الحرية في العودة متأخراً للبيت لكن يريد والدك منك العودة باكراً، وماذا يمكنك أن تفعل؟ أنت تعلم أن أصدقاؤك يتعاطون

المخدرات، كيف يمكنك إقناعهم بعدم القيام بذلك؟ "لا يمكنك إيجاد وقت للدراسة أبداً، كيف يمكنك حل هذه المشكلة؟" "كيف يمكنك تكوين صداقات أكثر في الحي؟"

ينبغي أن يكون هناك دائماً خلط للعناصر. العناصر الممتعة مهمة للتحفيز والاستمتاع. هذه العناصر مهمة لبناء مهارة التفكير بما أن العواطف أو التحيزات أو الخبرة لا تتداخل مع عملية التفكير. تعطي العناصر البعيدة الشباب طعم تفكير الراشدين ومشاكل العالم الحقيقي. من تجربتي، يستمتع الشباب بمعالجة هذه العناصر. علاوة على ذلك، فإنها توفر خلفية عن التفكير ستصبح مفيدة في وقت لاحق من الحياة. كما أن التفكير في مثل هذه الأمور يجعل الشاب أكثر وعياً بالأمور الواردة في الصحف أو في الأخبار التلفزيونية (في الواقع، يمكن استخدام المواد من الأخبار كعناصر تدريب).

من الخطأ الاعتقاد بأن الشباب يهتمون فقط بمشاكل خلفياتهم الخاصة بهم. هذه العناصر مفيدة لإظهار كيف يمكن تطبيق التفكير على أمور الحياة اليومية العادية. ليس من السهل توفير المواد العامة التي ستطبّق على الشباب بأعمار مختلفة وبيئات مختلفة، لذلك ينبغي للأهل بناء مخزون من المسائل ذات الاهتمام المباشر لأطفالهم.

الغرض الرئيسي من المواد الصعبة هو إظهار أن مهارات التفكير ليست مجرد لعبة ولكن يمكن تطبيقها على الأمور الجدية. تذكر، مع ذلك، أنه عندما تُعالج هذه البنود الصعبة، لا يوجد الكثير من الممارسة على مهارة التفكير على هذا النحو، لأن كل الاهتمام مُنصبّ على المحتوى.

إذا توجب علي إعطاء نسبة مئوية للمزيج من البنود، فسيكون ذلك على النحو التالي:

مرحلة بناء مهارات التفكير:

٤٠% بنود المرح.

٣٠% بنود بعيدة.

٢٠% بنود الخلفية.

١٠% بنود صعبة.

مرحلة تطبيق المهارات المكتسبة بالفعل:

٢٠% بنود المرح.

٣٠% بنود بعيدة.

٣٠% بنود الخلفية.

٢٠% بنود صعب.

الأداء

كيف تُنَفِّذُ تمارين/ تدريب التفكير؟

التوضيح :أنت، بصفتك وليَّ أمرٍ أو مدرساً، تعمل من خلال بند تدريبي من أجل إظهار كيفية استخدام الطريقة أو الأداة المعينة. قد ترغب في تحضير عنصر مسبقًا. ينبغي أيضاً أن تكون قادراً على التعامل مع عنصر ما دون تحضير، لأن هذا هو ما ستطلبه من طفلك.

المشاركة: يعمل كل من الوالدين والطفل من خلال عنصر التدريب معاً. و يقدم كل واحد اقتراحات. كأهل، ينبغي لك التراجع في البداية للسماح لطفلك ابتكار اقتراحات. عندما يبدو أن هذه الاقتراحات قد نفذت، قدم اقتراحاتك الخاصة من أجل إظهار أنها متاحة. الأداء المشترك لا يعني الجدل أو حتى المناقشة - بل يعني العمل معاً تماماً كما تعمل الأسطوانات في محرك السيارة معاً.

الطلب: هذا هو طلب التعليم العادي أحادي الاتجاه. تطلب من طفلك القيام بتمرين في التفكير. في بعض الحالات قد تطلب القيام بذلك مباشرة. وفي بعض الحالات أخرى، يُسمح ببضع دقائق من وقت التفكير. يمكن لطفلك استخدام هذا الوقت لتدوين بعض الملاحظات الأساسية قبل الرد.

الموازاة: هنا يقوم كل من الوالدين والطفل بتنفيذ تمرين التفكير على نحو منفصل. من الأفضل القيام بذلك في شكل ملاحظة ويمكن كتابته. في نهاية الوقت تجري مقارنة النتيجتين. هذه الطريقة في القيام بالأشياء يمكن أن تكون محفزة جداً إذا كان الشاب يرى أنه يقدم أداء تقريبا بنفس جودة أداء الأهل (ومن الممكن أن يكون أفضل منهما). لا يقترح القيام بهذا مع الأطفال الأقل قدرة.

المجموعة: إذا كان هناك أكثر من طفل (أو راشد) في دور الطالب، فيمكن إجراء تمرين التفكير كتمرين جماعي. يقوم الوالدان بتعيين المهمة ثم تعمل المجموعة عليها معاً. في نهاية الوقت المخصص، يقوم المتحدث باسم المجموعة بتقديم التقرير.

المكتوبة: بشكل عام، يمكن القيام بجميع التمارين بشكل شفهي. يمكن أن تساعد الملاحظات. من المفيد أحياناً وضع مهمة تفكير وطلب مخرجات مكتوبة في وقت لاحق. إذ تتضمن الطريقة استخدام المخططات (كما يفعل البعض)، يُقدِّمُ الرسم البياني على أنه مخرج التمرين. في هذه الحالة تقدَّمُ المخرجات أثناء الجلسة التفكيرية نفسها، وليس لاحقاً (الاستخدام الفوري).

طبيعة هذا الكتاب

هذا الكتاب ليس مقصوداً أن يكون شاملاً، وأن يغطي جميع جوانب التفكير الممكنة. كما أنه لا يُقصد به أن يكون مناقشة لفلسفة التفكير.

من المفترض أن يكون الكتاب مفيداً وقابلاً للاستخدام.

إذا جرى استخدام الكتاب بطريقة منضبطة، فهناك كثيرٌ من المواقف والعادات والعمليات والأدوات وهياكل التفكير المفيدة التي يمكن أخذها واستخدامها. حتى لو تم تعلّم بعضها بشكل جيد، فهي لا تزال صالحة للاستعمال بحد ذاتها.

ستغطّى بعض الأمور التي جرى التطرق إليها في هذا الكتاب بمزيد من التفصيل وبعمق أكبر في وقت لاحق.

العمر والقدرة

سأطرح هنا بعض الاقتراحات حول كيفية استخدام هذا الكتاب مع الأطفال من مختلف الأعمار والقدرات. هذه تُعد اقتراحات فقط، والأهل أحرار باكتشاف الإمكانيات على النحو الذي يرونه مناسباً. من واقع

خبرتي، عادة ما يقلل المدرسون والأهل من قدرة الأطفال على التفكير. فهم أيضاً لا يقدرون قدرة الأطفال على التفكير في مواضيع مختلفة. غالباً ما كان المعلمون يقولون لي: "الطلاب في صفي أصغر من أن يعالجوا هذه المشكلة." أقترح عليهم أن يحاولوا. وإذا حاولوا فسيفاجؤون بقدرة الصغار على التفكير.

التبسيط

القاعدة الأساسية هي "التبسيط". بدلاً من حذف قسم تماماً، من الأفضل قراءة القسم ثم تبسيط العملية. تقريباً من المستحيل الإفراط في التبسيط. هناك أجزاء من هذا الكتاب أكثر تفصيلاً من الأجزاء الأخرى لأن هذا هو مكان العرض الوحيد للأطفال الأكبر سناً والأكثر قدرة، ولكن حتى هذه الأجزاء يمكن التعامل معها بأسلوب مبسط.

قل لنفسك: "ما هي أبسط طريقة يمكنني بها التعبير عن هذا؟

" لا تخش من ترك بعض الأشياء المهمة. لا تنظر إلى ما تركته ولكن إلى ما تقدمه. الأمور البسيطة التي تُستخدم على نحو فعال ستشكل فرقاً بمهارات التفكير.

قبل كل شيء تجنب الارتباك. إذا كان هناك شيء يبدو محيراً، فابدأ من جديد.

اطلب من طفلك أن يكرر لك ما تعتقد أنك كنت تعلّمه. هذه هي أفضل وسيلة للتأكيد مما استوعبه. الأمثلة والتدريب يجعلان الأمور أوضح. إن ما يجري تعليمه المهارة، وليس الفلسفة.

المجموعات

سأقسم الأطفال المحتملين في هذا الكتاب إلى ثلاث مجموعات عريضة:

فئة الصغار: تحت تسع سنوات.

الفئة المتوسطة: من تسعة إلى أربعة عشر عاماً.

الفئة الأكبر سناً: أكثر من أربعة عشر عاماً.

ستغيَّرُ هذه الفئات العمرية الصارمة تبعاً للقدرة. على سبيل المثال، يمكن لطفل قادر جداً في مجموعة الصغار أن يُعامل على أنه طفل من المجموعة المتوسطة. الشاب الأقل قدرة في المجموعة الأكبر سناً يمكن معاملته على أنه طفل من المجموعة المتوسطة.

صبر الوالدين سيعمل على تغيير تقسيم تلك الفئات. فولي الأمر المستعد لقضاء وقت في دراسة الكتاب وتبسيط العمليات قد يكون قادراً على استخدام مواد المجموعة المتوسطة مع طفل في مجموعة الصغار أو مواد الفئة الأكبر سناً مع طفل في المجموعة المتوسطة.

مجموعة الصغار

"طريقة الرسم" مهمة جداً، ويمكن استخدامها مع الأطفال الصغار الذين لا تتجاوز أعمارهم أربع أو خمس سنوات. على الرغم من أن هذه الطريقة قد وُصفت في نهاية هذا الكتاب، ينبغي استخدامها في الحال.

ينبغي للأبوين قراءة الجزء الأول من هذا الكتاب والامتناع عن محاولة التعليم منه. يمكن استخدام معظم الجزء الثاني مباشرة. نموذج النجار هو نموذج أساسي جيد. يمكن تغطية المواقف بطريقة عامة.

يمكن استخدام طريقة القبعات الست وصولاً إلى عمر الست سنوات. في هذه السن المبكرة، سيجري استخدام نموذج مبسط.

تعامل مع القبعات فقط في الاستخدام الفردي. لا تحاول تعليم استخدام القبعات "التسلسل" إلا مع الأطفال الأكثر قدرة.

" *المحصلة والنتيجة*" يمكن أن يجري تعليمهما بطريقة مبسطة مع الأخذ بالحسبان أهميتهما. "إلى الأمام أو بالتوازي" يمكن تعليمهما بطريقة مبسطة للغاية. ويمكن حذف "المنطق والإدراك".

ينبغي تجربة جميع أدوات توجيه الانتباه: CAF و APC و OPV و C&S و PMI و AGO و FIP. أظهرت التجارب في المدارس (إذ يوجد الكثير من الأطفال لكل معلم) أنه يمكن تعليم هذه الأدوات وصولاً لعمر الست سنوات. يتم تعليمهم بشكل أساسي مع الكثير من التدريب والعديد من الأمثلة التي يقدمها الأبوان. قد تكون هناك بعض المشاكل مع C & S و AGO، إذ إن الأطفال ليسوا جيدين جداً في النظر إلى النتائج أو الأهداف.

قسم **"القيمة"** مهم ويجب تضمينه. يمكن حذف قسم "التركيز والهدف".

يجب تبسيط الجزء الثالث كثيراً. يعدُّ القسم الخاص بـ " عام ومفصّل" مهماً، ولكن يصعب تعليمه للأطفال الأصغر سناً. يكفي الحصول على فكرة عامة عبره. يمكن تغطية قسم "عمليات التفكير الأساسية" بدون الكثير من التفاصيل. ليست هناك حاجة للخوض في جميع عمليات التفكير تحت كل نوع من العمليات الأساسية. التمارين هنا مفيدة،ويمكن أن تكون ممتعة.

يجب تغطية قسم **"الحقيقة والمنطق والتفكير النقدي"** نظراً لأنه جزء مهم جداً من التفكير، ولكن يجب القيام بذلك بطريقة مبسطة للغاية. يجب تجنب الارتباك. "تحت أي ظرف من الظروف يمكن استخدامها؟" ليس من الصعب تعليمه ويجب ذكره.

من السهل جداً تعليم "الفرضية والتكهنات والتحفيز" للأطفال الصغار؛ لأن هذا هو ما يفعلونه معظم الوقت. حافظ على قوتها وبساطتها ولا تحاول التمييز بين الفرضية، التكهنات والتحفيز.

يمكن حذف قسم "التفكير الجانبي". وقسمي "التحفيز و بو" و "الحركة" يجب تغطيتها بطريقة مبسطة مع العديد من الأمثلة والتمارين. يلتقط الأطفال هذه الفِكَر من الاستخدام وليس من الشرح.

تعمل تقنية "الكلمة العشوائية" بشكل جيد جداً مع الأطفال من جميع الأعمار. فهم يستمتعون بإيجاد فِكَر جديدة باستخدام الكلمات العشوائية. يمكن التعامل مع هذا القسم بدقة – من حيث التمارين.

الجزء الرابع من الكتاب غير مناسب بشكل خاص لـ الأطفال الأصغر سناً. يمكن تجربة طريقة TO / LOPOSO / GO بطريقة عامة. لا توجد مفاهيم معقدة هنا. بشكل عام، قد يضطر الأهل إلى المرور بالمراحل مع الأطفال في كل مرة. يمكن أن يكون رسم الصناديق للمراحل مفيدة جداً **(**"املأ كل صندوق"**)**.

من بقية الجزء الرابع، انتقيت نسخة مبسطة جداً من قسم "الجدال والخلافات". هذا من شأنه أن يكون مجرد محاولة لمعرفة ما كان يفكر فيه كل

طرف. يمكن أيضاً تجربة استخدام أدوات توجيه الانتباه من أجل "القرارات الثانوية والخيارات".

المجموعة المتوسطة

على الرغم من أنه يجب على الأهل قراءة الجزء الأول، ليس هناك داعٍ لمحاولة التعليم منه.

يمكن استخدام الجزء الثاني بالكامل.

يمكن استخدام الجزء الثالث بما فيه، ولكن قد يكون من الضروري تبسيط الأجزاء الخلفية الثلاثة: "الحقيقة والمنطق والتفكير النقدي" و "الفرضية والتكهنات والتحفيز" و "التفكير الجانبي".

يمكن أيضاً استخدام الجزء الرابع بالكامل، ولكن هذا القسم أكثر تفصيلاً من الأقسام الأخرى، ومن ثمَّ يمكن أن يكون مبسطاً. من الوافي شرح أساس كل قسم (على سبيل المثال على النحو الوارد في قسم المراجعة) والتدرب على أكبر قدر ممكن من الأمثلة. ابدأ بأساس قوي وبسيط ثم أضف التفاصيل لاحقاً.

يمكن استخدام الجزء الخامس بالكامل.

المجموعة الأكبر سناً

يمكن استخدام الكتاب بالكامل. في الواقع في هذه المرحلة العمرية، بإمكان الطالب الحصول على نسخته الخاصة من الكتاب ويمكنه قراءتها. على سبيل المثال يجب أن يكون الطالب على دراية بالمواد الموجودة في الجزء الأول. من الأفضل أن يقرأ الطالب هذه المواد ثم يناقشها مع المعلم. لا

ينبغي أن تستند هذه النقاشات إلى "ما هو الصواب، وما هو الخطأ، في هذا؟" لأن مثل هذا الموقف يقود الطالب على الفور إلى الاعتقاد أن هناك أجزاء جيدة وأجزاء سيئة، وهذا يضعف من تنمية مهارة التفكير. ينبغي أن يكون موقف النقاش:" ما الذي يحاول الكاتب وضعه هنا؟ كيف يمكن أن يكون هذا مفيداً؟"

قد يشعر بعض الشباب الأكثر قدرة أن تفكيرهم جيد جداً، وأنهم ليسوا بحاجة إلى الجزء الثاني لأنهم يقومون بالفعل بكل هذه الأمور. أظهرت التجربة أن هذا ليس صحيحاً. يدعي الناس أنهم يفعلون هذه الأشياء لكنهم لا يفعلونها. استُخدمت هذه الأدوات مع الراشدين المتطورين والأطفال الموهوبين (مستوى الذكاء IQ فوق ١٥٠). إذا كانت سهلة جداً، يستطيع ولي الأمر أن يتوقع من الشاب استخدامهم بطريقة فعالة وبالتفصيل. يعد فهم كل أداة أمراً سهلاً حقاً – ولكن استخدام الأداة على نحو فعال يعد أمراً آخر.

يمكن تغطية الجزء الثالث بالتفصيل من خلال المناقشة في أقسام الخلفية: "الحقيقة والمنطق والتفكير النقدي" و "الفرضيات والتكهنات والتحفيز" و "التفكير الجانبي".

يناسب الجزء الرابع بشكل خاص المجموعة الأكبر سناً ؛لأن هذه مواقف التفكير الكاملة التي من المحتمل أن يواجهوها. مع هذه المجموعة يمكن تغطية كل التفاصيل.

في الجزء الرابع، من المهم الإصرار على الانضباط الذي يمر بجميع الخطوات في الهيكل. إنه سهل جداً بالنسبة لكبار السن أو الشباب أن يكون

لديهم شعورٌ عامٌّ حول وضع ما والاعتقاد بأن هذا تفكير كافٍ. ليس من الصعب القيام بالخطوات، وقد تبدو أحياناً غير ضرورية. ولكن من المهم تعوّد هذه العادة.

يمكن استخدام الجزء الخامس بالكامل، وتعد تمارين الجرائد و"لعبة التفكير لعشر دقائق" مناسبة بالتحديد لهذه المجموعة.

الاستخدام الزائد والمتكرر

إذا كان أطفالك ضمن الفئة العمرية الصغيرة، فإن أجزاء من هذا الكتاب لن تكون ذات صلة مباشرة بهم. لكن أولئك الأطفال سوف يكبرون ويمرون بالمجموعة المتوسطة والمجموعة الأكبر سناً. تلك الأجزاء التي حُذفت من الكتاب في المرة الأولى يمكن الآن تغطيتها.

هذا الكتاب ليس شيئاً تمر به لمرة واحدة و تنساه. يمكنك العودة إلى الكتاب مراراً وتكراراً. يمكنك التركيز على أجزاء مختلفة (على سبيل المثال تقنيات التفكير الجانبي). قد ترغب في إعادة القيام بالقسم الخاص بـ "القرارات والاختيارات" عندما يكون هناك كثير من الخيارات لاستخدامها. قد ترغب في مراجعة "القبعات الست" من أجل استخدام الطريقة كأساس للمناقشات العائلية.

سلوك التفكير

في النهاية لا يوجد سوى نوعين من سلوك التفكير:

١. تريد أن تفكر.

٢. يجب أن تفكر.

تريد أن تفكر: لديك طريقة للقيام بشيء ما، ولا توجد مشاكل ويمكنك تنفيذ الأشياء بنفس الطريقة تماماً - لكنك تريد معرفة ما إذا كانت هناك طريقة أفضل. هل يمكن القيام به بشكل أسرع؟ هل يمكن أن يتم بطريقة أبسط؟ هل يمكن أن يتم ذلك بتكلفة أقل؟ هل يمكن القيام به بأقل قدر من الأخطاء والهدر والتلوث والخطر وما إلى ذلك؟ هذه هي الأسئلة الأساسية التي تطرح في أي تمرين للتحسين. هذا النوع من التفكير مهم للغاية في مجال الأعمال التجارية والهندسية والحكومية وما إلى ذلك حيث يوجد تركيز على الكفاءة والفعالية وخفض التكاليف. ينطبق ذلك بالقدر نفسه تقريباً على الحياة الشخصية. تكمن الصعوبة في أنك لست مجبراً على القيام بهذا التفكير ولكن يجب عليك أن ترغب بالقيام به.

أنت تتخذ قراراً أو خياراً. تنظِّمُ شيئاً ما أو تضع خطة. تقوم بتصميم شيء ما. يمكنك أن تقوم بكل هذه الأشياء، وليس لديك عوائق، لكنك تشعر أنك إذا بذلت مزيدًا من التفكير، فسيكون الاختيار أو القرار أو التنظيم أو الخطة أو التصميم أفضل مما لو لم تمض هذا الوقت في التفكير فيه. لذلك تريد استثمار الوقت في التفكير في الأشياء بشكل فعلي. من المحتمل أن القرار المدروس أفضل من القرار المندفع. من المحتمل أن يكون التصميم الدقيق أفضل من الفكرة الأولى التي تتبادر إلى الذهن. لذلك تريد أن تفكر. إذا كنت على بينة لأدوات التفكير وهياكله، فستكون متحفزاً أكثر للتفكير في هذه الأمور. ودون هذه المساعدات على التفكير، ستُعيد الأشياء نفسها مراراً وتكراراً. في هذه الحالة، تعلم مهارات التفكير يحفزك على استخدامها.

أضف إلى ذلك وجود أوقات ترغب فيها بالتفكير لأنك أصبحت تستمتع بالتفكير. هذا يحدث عندما يصبح التفكير هواية ورياضة ومهارة تستمتع باستخدامها.

يجب عليك أن تفكر: هناك مشكلة لا يمكنك حلها. هناك معضلة تجعل من الصعب الوصول إلى قرار. هناك صراع يزداد سوءاً. هناك حاجة لفكرة جديدة لكنك لا تستطيع الحصول على واحدة. تحتاج لإيجاد فرصة ولكنك لا تستطيع ذلك. باختصار لديك عوائق. لا تستطيع التقدم للأمام. ليس لديك خيار. يجب عليك أن تفكر. ليس هناك طريقة روتينية لمعالجة الوضع. لن يساعدك التفكير العادي. يجب عليك التفكير بجدية.

هناك بطبيعة الحال التمييز بين "احتياجاتك" وما يمكن أن نسميه "جشعك". هناك أوقات يجب عليك فيها التفكير عندما يكون هناك خطر أو مشكلة يجب حلها حتى لو بقيت حيث أنت. إذا كنت تقود السيارة وكان إطارك مثقوباً، فعليك حل هذه المشكلة. في مواقف "الجشع" تريد المضي قدماً. تريد العثور على المال لشراء سيارة أفضل. تريد العثور على مكان ممتع أكثر لقضاء عطلة. تريد إنشاء عمل جديد. تريد تكوين صداقات جديدة. لا يتعين عليك القيام بهذه الأشياء – لكنك تريد القيام بها. إذا كنت ترغب في القيام بهذه الأشياء وليس هناك طريقة سهلة للقيام بها، فعليك أن تفكر. على الرغم من أنك تقوم بنفسك بإعداد ضرورة التفكير، لا تزال ضرورة بقدر ما يهمك. من الواضح أنه كلما أصبحت أفضل في مهارات التفكير، قل عدد مرات تعثرك. ستنتقل المواقف من فئة "يجب أن تفكر" إلى فئة "تريد أن تفكر".

الروتين وعدم الروتين

يمكن القول إن الغرض من التفكير إلغاء الحاجة إلى التفكير. إذا استطعنا، من خلال التفكير، تحويل كل شيء إلى رد فعل روتيني، فلن نكون بحاجة إلى التفكير.

إلى حد ما، نحاول بالفعل القيام بالضبط بذلك مع أجهزة الحاسوب لدينا. نسعى إلى إنشاء "نظم خبيرة" والتي عندما يتم عرض الموقف على الحاسوب، يمر الحاسوب بروتين من الأحكام ويعطي جواباً. هذا ينبغي أن يحررنا من ضرورة القيام بأي تفكير على الإطلاق. أو يمكن أن يحررنا من استخدام مهاراتنا في التفكير في اتجاهات أخرى.

ومن الصحيح أنه يجب أن نستخدم تفكيرنا للشك ولتحسين التمارين الموجودة من وقت لآخر، بشكل مشابه لمحاولة لاعب الجولف تحسين ضرباته. بشكل عام، على كل حال، نحن لسنا بحاجة إلى التفكير في الأمور الروتينية. عملياً، الكثير من سلوكنا في التفكير موجه نحو إيجاد الروتين المناسب للاستخدام. يذهب الطفل إلى الطبيب ويعاني طفحاً جلدياً يجب على الطبيب أن يقرر ما إذا كانت هذه هي الحصبة أو حروق الشمس أو الحساسية أو أي نوع آخر من الطفح الجلدي. عندما يقوم الطبيب بالتشخيص، يمكنه البدء بالعلاج. في التشخيص، كما في التحليل، نسعى لتغيير حالة مجهولة إلى حالة يمكننا فيها استخدام أنماط روتينية للاستجابة. واحدة من الاستراتيجيات الرئيسية في الرياضيات هي محاولة تغيير مشكلة صعبة إلى أي نوع آخر من المشاكل التي يوجد لها إجراء روتيني.

أخيراً، هناك حالات نحتاج فيها حقاً إلى القيام بتفكير جديد. ربما يشمل هذا الفِكَر الجديدة والاختراعات والحلول للمشاكل الصعبة جداً.

الروتين غير متوفر، لذا فإن التحديد البسيط للوضع ليس كافياً. في النهاية، تفكيرنا على كل حال سوف يتألف من الهروب من الأعمال الروتينية ووضع الأمور الروتينية الفرعية الأخرى بعضها مع بعضٍ من أجل الحصول على نتيجة.

لذلك هناك الأعمال الروتينية في التفكير. على سبيل المثال، يمكننا إعداد روتين للتفكير الإبداعي بحيث يمكننا استخدام هذا الروتين الإبداعي في المواقف التي تحتاج إلى فِكَر جديدة. في نهاية هذا الكتاب، سيكون لدى الطالب مجموعة من مثل هذه الروتينات العملية.

التركيز والحالة والمهمة

إن الارتباط بين الحالة التي تتطلب التفكير وقدرتنا على استخدام مهاراتنا وأساليبنا والروتينات في التفكير تتشكل من قبل قدرتنا على تحديد حاجة التفكير.

"الوضع هو أننا نحتاج إلى عشرة أشخاص في هذه الرحلة للحصول على خصم. قرر جون الانسحاب، وهذا يخفض العدد إلى تسعة. المهمة هي إقناع جون بالمجيء، أو إيجاد شخص آخر، أو جعل جون يدفع على أي حال. دعونا نركز على إيجاد شخص آخر، أولاً".

سأتعامل مع التركيز والمهمة والحالة بالمزيد من التفصيل لاحقاً.

في كثير من حالات التفكير، لدينا فكرة عامة فقط حول الحالة والتركيز والمهمة. غالباً لا نحدد هذا أو نوضحه لأنه من المفترض أن الجميع يعرف ما الموضوع وما هو الغرض من التفكير.

من المفيد توضيح الحالة والمهمة والتركيز بشكل واضح تماماً لعدد من الأسباب. ربما قد تكون هناك وجهات نظر مختلفة للحالة. قد يكون هناك الكثير من المجالات التي يمكن التركيز عليها. يمكن وضع مهمات تفكير مختلفة. عندما توضّح الأشياء، فمن الممكن تنفيذ مهمة واحدة في كل مرة.

الحالة: ما هي الحالة؟

ما هو نوع الموقف؟

المهمة: ما الذي نحاول فعله الآن؟ ما المهمة التي نضعها لأنفسنا؟

التركيز: أين نركز؟ ما الذي ننظر إليه حالياً؟

تغيير المعدات

يسألني الكثير من الناس عما إذا كان هناك نوع "مثالي" من التفكير يمكن استخدامه في جميع المناسبات. الإجابة هي لا ليس هناك شيء ما من هذا القبيل. لاعب الجولف لديه عدة مضارب في الحقيبة. كل مضرب مناسب لغرض معين. لن تستخدم المضرب للقيادة أو ناقل الحركة لقذف كرة الجولف. السيارة التي تحوي على ناقل الحركة اليدوي فيها عدة ناقلات للحركة التي تناسب المناسبات المختلفة. حتى في السيارة الأوتوماتيكية، هناك تغيرات لناقل الحركة أمامية وخلفية. لا يمكن الحصول على شيء يجمع بين مزايا ناقلات الحركة الأمامية والخلفية في الوقت نفسه.

أحياناً، في التفكير، قد نرغب بالتصرف بأسلوب معاكس في مناسبات مختلفة. على سبيل المثال، قد نرغب في استخدام حكم عنيف لإظهار لماذا لا يمكن القيام بشيء ما. في أوقات أخرى، قد نرغب في

استخدام "الحركة"، وهي طريقة للمضي قدماً من فكرة (بغض النظر كم يمكن أن تكون الفكرة خاطئة) لتطوير فكرة جديدة. قد نرغب أحياناً بالعمل ضمن الإطار الأكثر احتمالية: في أوقات أخرى نحدد الإطار المحتمل فقط للهروب منه.

قد تبدو أدوات وأساليب التفكير متناقضة في بعض الأحيان. هذا لأن كلاً منها مصمم لغرض معين. المنشار مصمم لقطع الخشب. الغراء مهم لإلصاق القطع بعضها ببعض.

هاتان الوظيفتان متعاكستان – لكنْ كلاهما مفيد في مكانه.

وغالباً ما يتطلب سلوك التفكير القدرة على تبديل الأساليب حسب مقتضى الحال.

التفكير العملي

نستطيع التفكير في ثلاثة مستويات من التفكير العملي: العارض والمناقشة والتطبيق.

التفكير العارض: التفكير الذي يحدث في مجرى الحياة اليومية. التكلم مع الناس. التعامل مع الأمور الروتينية. حل المشكلات البسيطة. قراءة الصحف أو مشاهدة التلفاز. التسوق، واستخدام أنظمة النقل، وإقامة الاجتماعات وما إلى ذلك.

في هذا المستوى من التفكير العارض، يمكن استخدام المواقف السابقة والمبادئ والعادات في التفكير التي ستطرح في هذا الكتاب. ربما لا تكون هناك حاجة للأدوات أو الهياكل أحياناً. قد يتوقف الشخص عن

التفكير ثم يستخدم حينئذٍ أداة بوضوح. في التواصل مع الآخرين، يمكن للأدوات أن تكون رمزاً معيناً لجعل الناس يفكرون بطريقة معينة – لكنهم سيحتاجون إلى معرفة هذه الشيفرة.

المناقشة: هنا حيث يجتمع الناس معاً لغرض التفكير في شيء ما. هناك الاستكشاف، والاعتبار، والمناقشة، وأحياناً الجدال.

يعرف الناس أنهم في الاجتماع للتفكير حول موضوع ما، ولتبادل الفِكَر والمشاعر والخروج بفِكَر جديدة.

في حين أنه من المأمول أن تكون المواقف والمبادئ والعادات في التفكير الجيد متاحة لكل الناس في الاجتماع، هناك أيضاً الحاجة إلى الاستخدام الواضح والمدروس لبعض أدوات التفكير (على سبيل المثال أداة القبعات الست). التفكير العارض ليس منتجاً. الجدال ليس أفضل طريقة لاستكشاف موضوع ما.

في الغالب لا يستخدم الناس أي بنى في التفكير على الإطلاق في الاجتماع بغض النظر عن جدول الأعمال والملخص. ومع ذلك، إذا اجتمع الناس لغرض التفكير، ينبغي لهم استخدام أساليب التفكير الفعالة. صحيح أنه في بعض الأحيان يكون الغرض من الاجتماع ليس التفكير بل التواصل.

التطبيق: هنا توجد ضرورة تفكير محددة: الاختيار، القرار، الخطة، الإستراتيجية، المبادرة، المصادفة، المشكلة، المهمة، الصراع، وما إلى ذلك. يمكن تحديد الحالة ويمكن توضيح الحاجة إلى التفكير.

قد تكون المسألة هي "إرادة التفكير" أو " وجوب التفكير " حول أمر ما حيث النقاش العام لن يكون كافياً، بل سيكون هناك حاجة

لاستخدام بعض أدوات التفكير إضافةً إلى بعض الهياكل التي تساعد في حالات معينة على سبيل المثال (القرارات والحاجات الإبداعية).

تلقائي أو مدروس

مع مرور الوقت يمكن أن تصبح المواقف والمبادئ والعادات والعمليات الأساسية للتفكير الجيد تلقائية، فتصبح جزءاً من الخلفية لأي تفكير يتم القيام به.

يمكن لبعض المواقف المتضمنة في أدوات توجيه الانتباه أن تصبح عادةً. قد يصبح استخدام بعض الأدوات أمراً روتينياً أيضاً.

ومع ذلك، لا يزال هناك حاجة لاستخدام بعض الأدوات (ولاسيّما أدوات التفكير الإبداعي) والهياكل بطريقة مدروسة ومنضبطة.

يخبرني كثير من الأشخاص المبدعين الذين استخدموا تقنيات التفكير الجانبي في حياتهم المهنية والتجارية لسنوات أنهم ما زالوا يحصلون على أفضل النتائج عندما يشرعون في استخدام التقنيات بطريقة مدروسة خطوة بخطوة.

الملخص

ستصبح بعض مهارات التفكير المطروحة في هذا الكتاب جزءاً طبيعياً من أي سلوك تفكير. سيحتاج بعضها دائماً إلى استخدامها بطريقة مدروسة ومنضبطة.

هناك حالات تنطوي على التفكير دون أن يبذل المفكر أي جهد خاص (التفكير العارض).

هناك حالات تريد فيها استخدام أفضل طريقة تفكير ممكنة.

هناك حالات تواجه فيها عوائق، ويجب أن تستخدم أفضل تفكير ممكن.

طبيعة التفكير

لطالما اعتبرت الدراجة المتواضعة واحدة من أبرز اختراعات الإنسان. وذلك لأن الدراجة هي أداة تسمح باستخدام طاقة الإنسان وعضلاته وهيكله العظمي بطريقة أكثر فاعلية. على الدراجة الهوائية، يمكن للشخص مع الدراجة الذهاب بشكل أسرع وأبعد بكثير. ومع ذلك، لا يتم جلب أي طاقة من الخارج.

لنفترض أننا نقوم بصف بعض الأشخاص ونطلب منهم إجراء سباق. شخص ما يأتي أولاً، وشخص ما في المرتبة الثانية وشخص ما في المرتبة الأخيرة. هذه هي القدرة الطبيعية على الركض. إذا صممنا الآن الدراجة ودرّبنا الناس على ركوبها، فسيكون السباق مختلفاً تماماً. سيكون الجميع أسرع وسيذهبون بشكل أبعد من ذي قبل.

الشيء نفسه مع التفكير. يمكننا استخدام قدرتنا الطبيعية على التفكير، وهذا سيخدمنا بشكل جيد جدّاً. ولكن إذا طوّرنا الهياكل والطرائق والرموز، يمكننا أن نقوم أفضل بكثير.

الرياضيات هي المثال المثالي. طوّرنا الرموز والأنظمة التي تسمح لنا بأداء أعمال بطولية مدهشة في الحساب. لم نكتفِ بعدم القيام بأي شيء ونقول إن القدرة الرياضية الطبيعية كانت كافية.

كما هو الحال مع الدراجة و مع الرياضيات، يمكننا البدء في تطوير طرق يمكن أن تجعل تفكيرنا أفضل.

في عطلة الكاريبي، لديك ثلاثة أشياء من الملابس ترتديها كل صباح: القميص والسراويل والأحذية. كم عدد الطرق التي يمكن أن ترتدي فيها ملابسك؟

لديك ثلاثة خيارات لما يمكنك ارتداؤه أولاً.

بعد أن ترتدي شيئاً ما، يكون لديك خياران. أخيراً لا يتبّقى سوى قطعة واحدة.

ومن ثمَّ فإن عدد الطرق الممكنة التي لديك حقاً لارتداء الملابس هي ستة.

الرياضيات بسيطة: ٣ × ٢ × ١ = ٦. لو لديك إحدى عشرة قطعة من الملابس ترتديها (الحالة الأكثر طبيعية)، فكم عدد الخيارات التي ستكون لديك؟ لدينا أحد عشر خياراً للقطعة الأولى، ثم عشرة... وهلم جرّاً. الرياضيات هي الشيء نفسه: ١١ × ١٠ × ٩ × ٨ × ٧ × ٦ × ٥ × ٤ × ٣ × ٢ × ١ = ٣٩.٩١٦.٨٠٠. في الواقع، ليست كل هذه الخيارات ممكنة لأننا لا نستطيع، على سبيل المثال، ارتداء أحذيتنا قبل الجوارب. فقط نحو ٥٠٠٠ خيار ممكن.

على أي حال، إذا كان علينا المرور بكل هذه الخيارات من أجل ارتداء ملابسنا، فسوف يستغرق الأمر منا عدة ساعات لارتدائها كل صباح. لا يستغرق الأمر عدة ساعات لأن العقل هيأ الروتين ونحن فقط نتبع النمط الروتيني.

صُمِّم العقل ببراعة لإنشاء مثل هذه الأنماط الروتينية لجميع تجاربنا. هذا لأنه نظام تنظيم ذاتي.

التنظيم الذاتي

فكر في رقعة الشطرنج. يحرك لاعب الشطرنج القطع على جميع أنحاء الرقعة وفقاً لقواعد اللعبة. القطع والرقعة سلبيان. اللاعب يقوم بالعمل. أنظمة المعلومات لدينا من هذا النوع. نخزّن الرموز والكلمات والأرقام ثم نحركها وفقاً لقواعد اللعبة. قد تكون القواعد هي قواعد الرياضيات أو اللغة أو المنطق.

دعونا نفكر في نوع مختلف من النظام. يتساقط المطر على منظر طبيعي بكر. بمرور الوقت يصبح المطر منظماً في جداول، وروافد، وأنهار. يسمى هذا بالنظام التنظيم الذاتي لأن المطر والمناظر الطبيعية معاً ينظمان أنفسهما وفقاً لنمط تدفق المياه.

هناك اهتمام متزايد بأنظمة التنظيم الذاتي. في عام ١٩٦٩ في كتابي " the mechanism of mind"، بينت كيف أن ترتيبات بسيطة جداً للشبكات العصبية في الدماغ أن تعطي أنظمة تنظيم ذاتي قوية. منذ ذلك الحين، أخذ العديد من الأشخاص الآخرين هذه الفِكَر إلى أبعد من ذلك. في كتاب آخر، " I am right – you are wrong"، وصفت التقنية مرة أخرى، وأظهرت التصميمات الضخمة مثل نظام المعلومات الموجودة في عاداتنا التقليدية في التفكير.

يعتمد فهمنا للإدراك والفكاهة والإبداع بشكل مباشر على فهم أنظمة التنظيم الذاتي. الفكاهة في الواقع هي أكثر تصرف بارز للعقل البشري – لأنه يحدد نوع النظام. أهمل الفلاسفة وعلماء النفس عادةً الفكاهة

والإبداع، وهذا يظهر أنهم كانوا ينظرون للأنظمة السلبية، وليس أنظمة التنظيم الذاتي.

تقوم أنظمة التنظيم الذاتي بتأسيس نماذج. وحالما نكون ضمن نموذج فلا خيار لدينا إلا التحرك عبره.

النماذج ثابته لمجموعة من الظروف لكن إذا تغيرت الظروف فيمكن أن تصبح النماذج مختلفة. فالنموذج الصحيح ليس منظراً طبيعياً ثابتاً، بل عدة مناظر طبيعية بديلة.

ماذا يمكننا أن نفعل؟

إذا قام الدماغ بإعداد أنماط، فماذا يمكننا أن نفعل؟ ألا يتعين علينا فقط اتباع الأنماط؟

تخيل منحدراً (الرسم البياني اللاحق). تضع كرة على قمة المنحدر وتتدحرج الكرة على المنحدر. تتدحرج الكرة على المنحدر من تلقاء نفسها، ولكنك اخترت وضع الكرة في أعلى المنحدر.

تخيل أن المنحدر عريض جداً وفي الأسفل يوجد علبة الثقاب. مهمتك ضرب علبة الثقاب. لا يمكنك وضع الكرة فقط في أي مكان أعلى المنحدر. ستختار موقعاً بحيث تضرب الكرة المتدحرجة علبة الثقاب.

وبنفس الطريقة بالضبط، فإن التفكير مزيج مما قد يفعله الدماغ وما نضعه لفِعله.

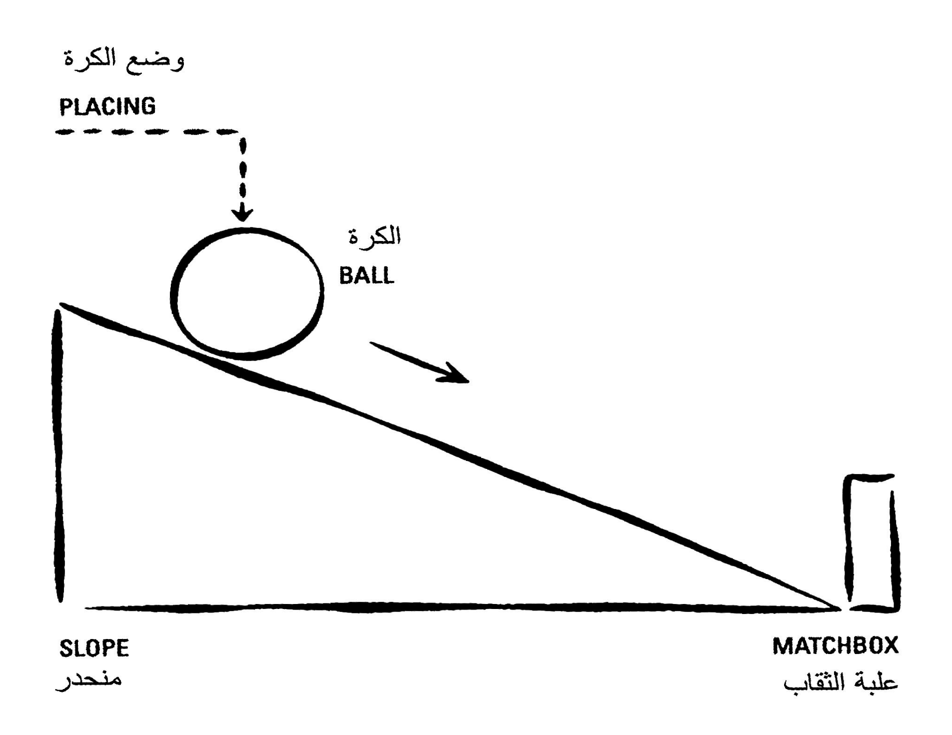
اجمع الأرقام ٥ + ١١ + ١٦. هذا سهل بما يكفي. قد يجده بعض الناس سهلاً إذا رُتِّبتِ الأرقام واحد تحت الآخر (الرسم التخطيطي في الصفحة التالية). قد يجد بعض الشباب أنه من الأسهل وضعهم كنقاط في

صف، ومن ثم تقوم بحساب كل النقاط. في هذا المثال نرى كيف نستطيع ترتيب الأشياء بحيث يجد العقل أنه سهل العمل عليها.

إذا طُلب منك تحديد أي من الشكلين - مربعين متماثلين - هو الأكبر، فقد تواجه مهمة صعبة في تقدير الفرق. ولكن إذا كنت قادراً على وضع مربع فوق الآخر، يمكنك أن تعرف على الفور أيهما الأكبر. مرة أخرى أعدنا ترتيب الأشياء لجعل مهمة العقل أسهل.

طبيعة التفكير

The Nature of Thinking



$$5 + 11 + 16$$

$$\begin{array}{r} 5 \\ 11 \\ 16 \\ \hline \end{array}$$

....

5 11 16

أنت تجلس في ملعب رياضي (كرة المضرب، البيسبول، كرة القدم) محاط بالآلاف من الناس. تقول لنفسك: "أريد أن أختار كل هؤلاء الأشخاص الذين يرتدون ملابس صفراء". تنظر الآن في أرجاء الملعب، وسترى أن الأشخاص الذين يرتدون ملابس صفراء يبدو أنهم "يقفزون" من بين الحشد. لقد أعددت عقلك لرؤية اللون الأصفر. لقد لفتت الانتباه إلى اللون الأصفر.

أدوات توجيه الانتباه

إن العديد من أدوات التفكير هي ببساطة أدوات لتوجيه الانتباه. إن الإدراك هو مسألة توجيه الانتباه بدلاً من تركه يتدفق حيث يريد.

في بعض الأحيان، تسمح لنا الأدوات أو الهياكل بعمل شيء واحد في كل مرة بدلاً من القيام بكل شيء في وقت واحد.

أحياناً تكون الهياكل موجودة حتى نتمكن من القيام بالأشياء بالتسلسل الأكثر فاعلية. بطريقة ما هذا هو الهدف من التدوين في الرياضيات.

لذلك حتى العقل لديه خصائصه الخاصة به، يمكننا القيام بالأشياء التي تسمح لتلك الخصائص بالعمل لصالحنا.

لا يوجد تناقض بين السلوك الطبيعي للعقل وفكرة التفكير المدروس.

التدريب

الغرض من التدريب بالنسبة للاعب قوى أو شخص رياضي هي إقصاء الأخطاء وبناء أكثر الأعمال الروتينية المفيدة في الأداء. في هذه الحالة يكون الأداء للعضلات التي تنشطها أعصابها.

البعض من التدريب على التفكير من هذا النوع. قد نحاول إزالة الأخطاء أو على الأقل تصنيف الأخطاء بحيث يمكن تعرُّفها في حالة حدوثها. نحاول بناء أعمال روتينية مفيدة (على سبيل المثال الرغبة في البحث عن بدائل).

الملخص

مثل نظام التنظيم الذاتي، يسمح العقل للمعلومات الواردة بتنظيم نفسها في نماذج روتينية. لذلك العقل، لديه سلوك طبيعي خاص به.

ومع ذلك، يمكننا التدخل حتى يتم استخدام هذا السلوك الطبيعي بشكل أكثر فعالية لأهدافنا. نستطيع تطوير هياكل وأدوات توجيه الانتباه. إضافةً إلى ذلك، من خلال التدريب، يمكننا محاولة إقامة أنماط روتينية أكثر فعالية من الأنماط الطبيعية. كل هذه الأشياء تشكل الأساس لتطوير مهارات التفكير.



الجزء الثاني





الهيئة العامة
السورية للكتاب

النجارون والمفكرون

إن النموذج المفضل لدي للمفكر هو نموذج النجار. يقوم النجارون بفعل الأشياء. يصنع النجارون الأشياء. يقوم النجارون بالأشياء خطوة بخطوة. يتعامل النجارون مع الجوهر المادي للخشب – حتى نستطيع معرفة ما يقومون به.

العمليات الأساسية

العمليات الأساسية للنجار قليلة، ويمكن تلخيصها بثلاث:

١ - القطع.

٢ - اللصق.

٣ - التشكيل.

القطع : يعني فصل القطعة التي تريدها عن البقية. كما سأشرح لاحقاً، يتوافق هذا مع عمليات التفكير: الاستخراج والتحليل والتركيز والانتباه إلخ.

اللصق: يعني وضع الأشياء بعضها مع بعضٍ بالغراء أو المسامير أو البراغي.

يتوافق هذا مع عمليات التفكير : الاتصالات، الروابط، التركيب، التجميع، التصميم إلخ.

التشكيل: يعني البدء بإنجاز شكل معين ومقارنة ما لديك في هذه اللحظة مع ما تريده.

في التفكير هذا يتوافق مع: الحكم والمقارنة والتحقق والمطابقة.

لذلك العمليات الأساسية للنجار قليلة جداً (في الواقع هناك بعض العمليات الأخرى مثل التثقيب والصقل) ولكن مع هذه العمليات القليلة، يمكن للنجار صنع أشياء معقدة.

الأدوات

من الممارسة العملية، يستخدم النجار الأدوات لتنفيذ العمليات الأساسية. لا يقول النجار فقط: "أريد أن أقطع هذا"، ولكنه يلتقط المنشار ويستخدمه. طُوِّرت هذه الأدوات على مر القرون كطرق فعالة لتنفيذ العمليات الأساسية.

لذلك لدينا مناشير وأزاميل ومثاقب كهربائية للقطع.

لذلك لدينا الغراء والمطرقة والمسامير والبراغي ومفككات للصق الأشياء بعضها ببعضٍ.

لذلك لدينا المسحجات والقوالب لتشكيل الأشياء.

بالطريقة نفسها بالضبط يمكننا الحصول على أدوات للتفكير. بعض هذه الأدوات (مثل PMI) ستُعرض في هذا الكتاب.

يكتسب النجار مهارة في استخدام الأدوات. وحالما يكتسب النجار الاستخدام الماهر للأدوات، فبالإمكان استخدامها في تركيبات مختلفة للقيام بأشياء مختلفة.

المنشار شيء محدد تماماً. و بالطريقة نفسها "أدوات" التفكير محددة أيضاً وبحاجة للتعامل معها بهذا الأسلوب. عندما تستخدم المنشار، فإنك تستخدم المنشار وليس مجرد "وسيلة للقطع".

الهياكل

هناك أوقات يحتاج فيها النجار إلى إمساك الأشياء بطريقة محددة لكي يستطيع العمل عليها. على سبيل المثال، تحتاج إلى تثبيت الخشب لكي تنشره. تحتاج إلى تثبيت الخشب حتى تتمكن من حفر الثقوب في المكان الذي تريده. لهذا الغرض توجد الملازم والدّكات -أدوات مستخدمة في النجارة - عندما يرغب النجار في لصق قطع محددة بعضها ببعضٍ، فإنه يضع القطع فيما يشبه هياكل التثبيت يسمى المثبتة -الحمالة-.هذا هيكل داعم يمكّن النجار من تنفيذ بنائه.

وبالطريقة نفسها تماماً توجد "هياكل" تفكير ستُطرح في هذا الكتاب. هذه هي طرق لإمساك الأشياء بعضها ببعضٍ حتى نستطيع العمل عليها بسهولة أكبر.

المواقف

عادة لدى النجار بعض المواقف الخلفية تجاه عمله أو عملها.

قد يكون الموقف هو السعي دائماً إلى البساطة.

قد يكون موقف آخر التركيز على المتانة.

القوة هي موقف الخلفية لدى جميع النجارين.

وبالطريقة نفسها، يكون للمفكر الجيد مواقف خلفية معينة و تكون حاضرة دائماً في تفكيره.

المبادئ

المواقف عامةً أكثر بينما المبادئ أكثر تحديداً. وغالباً ما يتداخلان.

سيشكّل النجار أيضاً عدداً من المبادئ التوجيهية للأشياء التي يجب القيام بها والأشياء التي يجب تجنبها.

قد تتضمن هذه المبادئ ما يلي:

اذهب مع اتجاه تجاعيد الخشب.

نسّقْ الحد الأقصى من السطح اللاصق لجميع المفاصل.

قِسْ كل شيء.

استخدم طبقة رقيقة من الغراء.

بالطريقة نفسها هناك بعض المبادئ الأساسية المحددة التي توجه التفكير. على سبيل المثال، سيريد التفكير الجيد دائماً فحص الظروف المحددة التي يكون فيها البيان صحيحاً.

العادات

يطور النجار عادات عمل معينة. وهذه العادات قد لا تُكتسب بشكل طبيعي، وقد يحتاج إلى تذكير نفسه بهذه العادة حتى تصبح تلقائية.

قد تشمل هذه العادات ما يلي:

إعادة وضع الأداة دائماً على الرف مباشرة بعد الاستخدام.

الشحذ المنتظم للحواف المقطوعة.

الفحص المتكرر للشكل مقابل القالب.

في بعض الأحيان قد تتكون العادة من التطبيق التلقائي لمبدأ ما، ومن ثمَّ فإن التمييز بينهما قد لا يكون واضحاً دائماً. النقطة المهمة هي أن العادات هي إجراءات روتينية.

وبالطريقة نفسها، هناك عادات روتينية يسعى المفكر الجيد لبنائها. على سبيل المثال، كمسألة روتينية، سيتوقف المفكر الجيد دائماً لمعرفة ما إذا كانت هناك بدائل في أي لحظة. قد تكون هناك طرق بديلة للنظر في الوضع، وتفسيرات بديلة، ومسارات بديلة للعمل، وقيم بديلة، إلخ.

الملخص

إذن نموذج النجار يوفر لنا جميع العناصر لمهارة التفكير التي سأصفها في هذا الكتاب.

المواقف: المواقف التي نتعامل بها مع التفكير.

المبادئ: المبادئ التوجيهية التي تمكن التفكير الجيد.

العادات: العادات التي نسعى إلى جعلها تلقائية.

العمليات الأساسية: العمليات الأساسية للتفكير.

أدوات التفكير: أدوات التفكير التي نمارسها ونستخدمها بشكل مدروس.

الهياكل: التنسيقات التي تربط الأشياء لتكون مناسبة.

ضع في اعتبارك دائماً نموذج النجار وهو يشرع في بناء الأشياء.

المواقف

تؤثر المواقف في كامل نهجنا في التفكير، لذلك سأبدأ هنا بالنظر في مواقف المفكر الجيد. وهذه المواقف ستصبح المواقف التي يجري التعامل بها مع بقية الكتاب.

سيجري التعامل مع العادات والمبادئ لاحقاً في الكتاب – بعد أن يكون هناك قدر كبير من ممارسة التفكير. ذلك هو أفضل وقت لتلخيص المبادئ والعادات.

المواقف السيئة

سيكون من الأسهل تقدير المواقف الصحيحة نحو التفكير إذا نظرنا أولاً في بعض المواقف السيئة.

... "التفكير ليس مهماً. كل ما يهم هو الشعور الغريزي."

..."التفكير ممل ومربك ولا يصل إلى أي مكان.

... "أجد كل المشاكل صعبة للغاية."

... "التفكير فقط للأكاديميين والمفكرين – يجب على الأشخاص الآخرين الانسجام مع الأشياء دون التفكير حولها."

هذه المواقف جميعها سلبية أو انهزامية من الناس الذين ليس لديهم ثقة في تفكيرهم، ولم يُعلَّموا كيف يفكرون.

ولكن هناك أيضاً النوع المعاكس للمواقف السيئة عندما يكون الناس متكبرين للغاية حول تفكيرهم ولديهم وجهة نظر خاطئة لهدف التفكير.

... أجد التفكير سهلاً جداً. أنت فقط تنظر إلى شيء ما وتقرر ما في داخل عقلك.

... أجد أنني دائماً على حق. ليس لدي مشكلة في الدفاع عن فِكَري.

..." الهدف الرئيسي من التفكير هو إثبات أن أولئك الذين يختلفون معك مخطئون.

... "إذا لم ترتكب أبداً أي أخطاء في تفكيرك، فعند ذلك يجب أن تكون على حق".

..."هناك إجابة واحدة صحيحة و أي شخص لا يستطيع رؤيتها يجب أن يكون غبياً".

قد تبدو بعض المواقف المذكورة أعلاه متطرفة، ونادراً ما يعبر عنها الناس بالكلمات. ولكن إذا لاحظت تفكير الكثير من الناس، فستصل للنتيجة بأن تفكيرهم بالفعل يشبه هذه المواقف.

المواقف الجيدة

هذه المواقف التي أتوقع إيجادها في المفكر الجيد. يستخدم العديد من المفكرين الجيدين هذه المواقف بالفعل، وقد طوروها كجزء من "حكمتهم" الطبيعية. إذا كنت تمتلك مثل هذه المواقف فمن المفيد رؤيتهم يتم الحديث عنهم وتأكيدهم. إذا لم يكن لديك بالفعل مثل هذه المواقف، فقد يكون من المفيد اكتسابها.

بادئ ذي بدء، هناك مواقف تجاه مهارة التفكير نفسها.

... "على الجميع أن يفكر - يمكن للجميع التفكير."

التفكير ليس فقط للأشخاص الأذكياء أو الأشخاص في مجالات متخصصة. يستخدم الجميع التفكير في أوقات مختلفة. يمكن للجميع تطوير مهارة مفيدة في التفكير.

... "التفكير مهارة يمكن تطويرها."

التفكير ليس مثل طولك أو لون عينيك – فلا يمكنك فعل أي شيء حيال ذلك. التفكير مهارة مثل التزلج أو السباحة أو ركوب الدراجة. يمكن اكتساب مهارة التفكير.

... "أنا مفكر."

هذا هو أفضل موقف على الإطلاق. لا يهم كم أنت مفكر جيد. يكفي أن تعدّ نفسك مفكراً.

... "يمكنني أن أصبح أفضل وأفضل في التفكير.

هذا مهم. حتى أفضل المفكرين يمكن أن يتحسن أفضل وأفضل.

من هذا الموقف ينشأ الجهد المبذول لتحسين مهارة التفكير في جميع الأوقات.

... " قد يتطلب التفكير جهداً مدروساً".

ليس من الكافي افتراض أن كونك مفكراً جيداً شيء كافٍ، ولذلك فإن كل التفكير سيكون جيداً. هناك أوقات يتطلب فيها التفكير جهداً مدروساً – ربما استخدام أداة أو هيكل. التفكير ليس دائماً تلقائياً.

... الأشياء التي تبدو معقدة في البداية غالباً يمكن جعلها أكثر بساطة. لا تؤجل بسبب الأمور التي تبدو معقدة. كن مستعداً لمعالجتها. قد يكون من الممكن جعلها أكثر بساطة إذا لم يكن الأمر كذلك، فلا ضرر من المحاولة.

... "اتخذ خطوة واحدة في كل مرة."

إذا قمت بخطوة واحدة في كل مرة وواصلت المضي قدماً، يمكنك معالجة معظم الأشياء. اعرف ما هي الخطوة التي تريد القيام بها وقم بها.

... 'افصل أناك عن تفكيرك. انظر إلى تفكيرك بموضوعية.

"هذا أمر صعب جداً القيام به ولكنه ضروري إذا قررت أن تصبح مفكراً جيداً.

" أنت "و" تفكيرك " أمران منفصلان.

..." الغرض من التفكير ليس أن تكون محقاً طوال الوقت".

الغرض من التفكير هو الحصول على فِكَر أفضل وتحسين التفكير. إذا كان يجب عليك أن تكون "محقاً" طوال الوقت، فسينتهي بك الأمر من حيث بدأت.

... "الاستماع والتعلم جزء أساسي من التفكير."

فالتفكير ليس فقط ما تقدمه ولكن أيضاً ما يقدمه الناس الآخرين. "كن متواضعاً دائماً – فالغرور هي علامة المفكر الضعيف."

ليس من السهل دائماً أن تكون متواضعاً عندما يكون الأشخاص من حولك متحيزين وعمياناً ومحدودي وجهة نظرهم ومخطئين بشكل واضح. لكن يجب أن تبذل الجهد فيما يخص تفكيرك. ضع في اعتبارك أن تفكيرك قد يكون خاطئاً أو غير مكتمل أو وجهة نظر واحدة فقط للأشياء.

تلك كانت بعض المواقف تجاه مهارة التفكير واستخدامها. الآن يمكننا النظر في بعض المواقف حول طبيعة تفكيرك.

... يجب أن يكون التفكير بنَّاءً وليس سلبياً.

لا يكفي أن تهاجم وتثبت خطأ الطرف الآخر. هذا النوع السلبي من التفكير شائع جداً. هناك أوقات يكون له قيمة، لكن هذه القيمة محدودة جداً. ابدأ بمحاولة أن تكون بناء، وأن تأخذ الأمور إلى أبعد من ذلك.

... "استكشف موضوعاً بدلاً من الجدل حوله."

إذا كان الغرض من الجدال هو حقاً استكشاف الموضوع، فبإمكانك استكشاف الموضوع بشكل مشترك على نحو فعال أكثر من طريقة اختيار الاستكشاف بدلاً من الجدل.

... " الطرف الآخر في الجدل عادةً ما يكون لديه شيءٌ مفيدٌ وبناء لقوله، إذا بذلت المزيد من الجهد لاختيار ذلك."

بدلاً من مجرد البحث عن نقاط الهجوم، حاول رؤية الشيء الذي له قيمة في موقف معارض.

... "الأشخاص بوجهات نظر مختلفة عادةً على حق وفقاً لإدراكهم الخاص."

بدلاً من اعتبار الآخرين أغبياء، حاول أن ترى إدراكاتهم ولماذا يتبنون وجهة نظرهم التي يحملونها.

... "من الممكن أن تكون مبدعاً و لديك فِكَر جديدة."

الإبداع ليس موهبة خاصة لدى بعض الأشخاص فقط. يمكنك بذل جهد للحصول على فِكَر جديدة (يمكنك أيضاً استخدام بعض التقنيات المحددة لمساعدتك).

... "لا تخش من تجربة الفِكَر."

ليس عليك أن تكون على صواب طوال الوقت. يمكنك تجربة الفِكَر المبدئية. يمكنك حتى استخدام التحفيزات المدروسة – بشرط أن تشير إلى أنها مخصصة يراد بها التحفيز.

..." في أي لحظة في التفكير قد يكون هناك بدائل لم تفكر فيها بعد".

لا تصدق أبداً أن تفكيرك قد غطى جميع البدائل الممكنة. على الرغم من أن هذا يبدو صحيحاً في بعض الأحيان، البدائل موجودة في أغلب الأحيان - حتى البدائل الواضحة – التي لم تفكر فيها بعد.

... "تجنب الحزم حتى عندما تشعر أنك على حق."

إذا كانت فكرتك جيدة بما فيه الكفاية، فهي لا تحتاج إلى الحزم. إذا لم تكن فكرتك جيدة بما فيه الكفاية، فحينئذٍ تُوضع الدوغمائية في غير محلها. يمكنك القول دائماً. "من المعلومات التي لدي، يبدو لي أن...

هذه القائمة من المواقف ليست مفصلة. على الأرجح يمكنك الإضافة إلى القائمة. يمكن التعبير عن المواقف المدرجة بعدة طرق مختلفة. بعض الأشياء التي سُجلت على أنها مواقف (مثل "فكر ببطء" أو "فكر دائماً بالقيم المشمولة") قد سجّلتها تحت عنوان "المبادئ أو العادات" وقد يكون هناك تشابك بين العديد من هذه الأمور. تحت عنوان المواقف حاولت تضمين النهج العام للتفكير بدلاً من الدلائل الإرشادية الخاصة.

تمارين على المواقف

١ - اشرح وناقش فكرة "المواقف". هذا قد يتضمن المواقف تجاه الرياضة والموسيقا والأصدقاء والمدرسة..إلخ.

٢ - تصفح قائمة المواقف السيئة. هل تعتقد أن أياً من أصدقائك لديه هذه المواقف؟ ناقش لماذا قد يكون لدى بعض الناس هذه المواقف. ناقش لماذا قد تكون هذه المواقف سيئة.

٣ - معرفة ما إذا كان يمكنك إضافة المزيد من المواقف السيئة إلى القائمة. يمكنك القيام بذلك عن طريق تحليل المواقف السيئة المدرجة إلى أجزاء أخرى.

٤ - راجع بدقة المواقف الجيدة، واحدة تلو الأخرى، وناقش لماذا الموقف يعدُّ موقفاً جيداً. قد تكون قادراً على اقتراح ظروف محددة فيها الموقف ليس جيداً كثيراً – لكن تجنب القيام بذلك خشية خلق إرباك. يكفي أن يكون الموقف، بشكل عام، موقفاً مفيداً.

٥ - ضع مهمة اختيار خمسة من أكثر المواقف فائدة. الهدف من هذه المهمة ليس حقاً اختيار الخمسة الأكثر فائدة، ولكن للحصول على فحص لجميع المواقف (وهو أمر ضروري لعملية الاختيار).

٦ - إذا كان عليك تجميع أو تقليص المواقف الجيدة إلى أقل عدد ممكن، فكيف ستفعل ذلك؟ (هذا التمرين مناسب للأطفال الأكبر سناً أو الأكثر قدرة.)

٧ - إذا كان عليك أن تضيف إلى قائمة المواقف الجيدة، فما الذي يمكنك إضافته؟ (يمكن القيام بذلك على أساس المناقشة أو وضعه كمهمة مكتوبة.)

(ملاحظة): في كل هذه التمارين الشيء المطلوب عادةً يوجه إلى الطفل أو الطالب كما لو أن التمارين ستوضع أمام الطفل.

قبعات التفكير الست

هل سبق لك أن حاولت تحقيق: التوازن بين كتاب كبير على رأسك، والتلاعب بكرتين بيدك اليسرى وفتح لوح من الشوكولا بيدك اليمنى؟ من المحتمل أن هذا سيكون صعباً. دائماً ما يكون القيام بالعديد من الأشياء المختلفة في الوقت نفسه أمراً صعباً ومربكاً.

في تفكيرنا، نحاول غالباً القيام بالكثير في الوقت نفسه. نحن ننظر إلى حقائق المسألة، ونحاول بناء جدال منطقي. تتدخل عواطفنا في مكان ما، قد نحاول طرح فكرة جديدة، ونحاول معرفة ما إذا كانت فكرتنا ستنجح. نحن نفعل كل هذا بشكل أو بآخر في الوقت نفسه. فلا عجب أننا أحياناً نتشوش. وفي أحيان أخرى، قد نفعل شيئاً واحداً فقط من هذه الأشياء العديدة بشكل جيد – على سبيل المثال، قد تسيطر عواطفنا على تفكيرنا أو قد نكون سلبيين جداً.

قبعات التفكير الست هي طريقة للقيام بنوع واحد من التفكير في كل مرة. بدلاً من محاولة القيام بكل شيء في وقت واحد، "نرتدي" قبعة واحدة فقط في كل مرة. يوجد ست قبعات ملونة وكل لون يمثل نوعاً من التفكير.

- **القبعة البيضاء:** حقائق وأرقام ومعلومات. ما المعلومات التي لدينا؟ ما هي المعلومات التي نحتاج إلى الحصول عليها؟
- **القبعة الحمراء:** العواطف والمشاعر والحدس والبديهة. ما شعوري تجاه هذا الأمر الآن؟
- **القبعة السوداء:** الحذر. الحقيقة، الحكم، ملاءمة الحقائق. هل هذا يتناسب مع الحقائق؟ هل سينجح؟ هل هو آمن؟ وهل يمكن عمله؟
- **القبعة الصفراء:** المزايا والفوائد والمدخرات. لماذا يمكن القيام به. لماذا توجد فوائد. و لماذا من الجيد القيام به.
- **القبعة الخضراء:** الاستكشاف، والفروض والمقترحات، والفِكَر الجديدة. بدائل العمل. ماذا يمكننا أن نعمل هنا؟ هل هناك بعض الفِكَر المختلفة؟
- **القبعة الزرقاء:** التفكير بالتفكير. التحكم بعملية التفكير.

ملخص لما وصلنا إليه الآن. وضع خطوة التفكير التالية. وضع برنامج التفكير.

ستغطّى كل من القبعات بمزيد من التفاصيل في الصفحات القادمة.

إذا نظرت إلى شاشة تليفزيون كبيرة، سترى أن كل قناة من القنوات الثلاث تعطي لوناً مختلفاً. على الشاشة، تجتمع جميع الألوان بعضها مع بعضٍ لتعطي صوراً بألوان كاملة. وينطبق الشيء نفسه على أجهزة التلفاز العادية باستثناء أننا لا نستطيع رؤية الألوان منفصلة. وينطبق الشيء نفسه على التصوير الفوتوغرافي الملون، إذ يجري التعامل مع الألوان الأساسية المختلفة بشكل منفصل، ولكن بعد ذلك تجمّع معاً لإعطاء الألوان الكاملة. الطباعة بالألوان الكاملة على الورق هو

الشيء نفسه. كل واحدة من الألوان الأساسية يُطبع على نحو منفصل (فصل الألوان) وعن الألوان المختلفة تجتمع بعضها مع بعضٍ لتعطي اللون الكامل. إنه بالضبط الشيء نفسه مع قبعات التفكير الست. يجري التعامل مع الألوان بشكل منفصل حتى نتمكن من القيام بعمل جيد لكل لون. ثم تجتمع الألوان بعضها مع بعضٍ لتعطينا تفكيراً باللون الكامل.

هناك بعض الأدلة على أن المواد الكيميائية في الدماغ قد تكون مختلفة قليلاً عندما نكون إبداعيين أو إيجابيين أو سلبيين. إذا كان الأمر كذلك، فعلينا الفصل بين أنواع التفكير المختلفة، لأننا لا نستطيع في أي لحظة أن يكون لدينا أفضل إعداد للأنواع المختلفة من التفكير.

لماذا القبعات؟

غالباً ما نقول: "ضع قبعة التفكير". هناك اتحاد تقليدي بين القبعات والتفكير. غالباً ما تحدد القبعات الدور الذي نلعبه في الوقت الراهن: قبعة بيسبول وخوذة جندي وقبعة المرضة...إلخ.

والأهم من ذلك كله، يمكن وضع القبعات وإزالتها بسهولة. القبعة ليست مرتبطة بك بشكل دائم.

القبعة هي أسهل قطعة من الملابس يمكن ارتداؤها و خلعها. هذه النقطة مهمة لأن كل شخص يجب أن يكون قادراً على ارتداء أو خلع كل واحدة من القبعات.

القبعات ليست فئات. من الخطأ القول: "إنها مفكّرة بقبعة خضراء" أو "إنه مفكّر ذو قبعة سوداء". الغرض من القبعات هو عكس ذلك تماماً.

بدلاً من تصنيف الأشخاص ووضعهم في صناديق، القبعات موجودة لتشجيع الناس على استخدام جميع أنواع التفكير.

لعب الأدوار

... "دعونا نحصل على أربع دقائق للتفكير بالقبعة الخضراء بهذا الأمر."

... "ما الحقائق؟ بعض التفكير بالقبعة البيضاء، من فضلك".

... "كن واقعياً. البس القبعة السوداء".

... "أبدل بالقبعة السوداء القبعةَ الصفراء في الوقت الحالي."

عندما يرتدي شخص ما قبعة، فإنه يلعب الدور الذي ينتمي إلى تلك القبعة. هذا يصبح نوعاً من اللعبة.

إذا كنت لا تعتقد أن الفكرة ستنجح ولكن طلب شخص ما منك القيام "بالتفكير بالقبعة الصفراء"، فستبذل جهداً لإيجاد نقاط إيجابية حول الفكرة.

إذا طلب شخص ما في اجتماع القيام بالتفكير بالقبعة الخضراء لثلاث دقائق، فإن جميع الحاضرين يبذلون جهداً للتوصل إلى بدائل وفِكَر جديدة.

يمكنك اختيار وضع القبعة الحمراء وقول: "ارتدي قبعتي الحمراء، وهذا ما أشعر به تجاه هذا الوضع – إنه مقرف."

يؤدي لعب الأدوار هذا إلى فصل الأنا عن التفكير.

يقوم المفكر الآن بالأداء (أداء القبعة الخضراء، أداء القبعة السوداء، أداء القبعة الصفراء).

يُظهر المفكر مهارته أو مهارتها، ويحصل على إحساس بالإنجاز من خلال تحقيق هذا الأداء بشكل جيد.

يحرر لعب الأدوار المفكرين. حتى إذا كنت تحب فكرة ما، فأنت حر في اختلاق فِكَر للقبعات السوداء حول لماذا لم تنجح تلك الفكرة.

وضع القبعة الخضراء يجعلك حراً لاقتراح فِكَر جديدة. ووضع القبعة الحمراء يجعلك حراً للتعبير عن حدسك ومشاعرك – دون الحاجة إلى تبريرهم.

في الوقت نفسه الذي يحرر فيه نظام القبعات الست المفكرين، فهو أيضاً طريقة لإجبارهم على التفكير بشكل أوسع. الطلب من شخص ما وضع القبعة الخضراء هو طلب محدد من الشخص ليحاول أن يكون مبدعاً. الطلب من مجموعة التفكير بالقبعة السوداء هو طلب منهم لتقييم الفكرة بعناية شديدة.

استخدام القبعات

١ - **لنفسك:** يمكنك اختيار ارتداء قبعة لإخبار الآخرين بنوع التفكير الذي ستقوم به. ..."أرتدي قبعتي السوداء، سأشير إلى الخطأ في الفكرة".

... "سأرتدي قبعتي الحمراء لأنّ لديّ حدساً أن كل هذا خدعة. لا أعرف لماذا ولكن هذا هو حدسي".

... "أرتدي قبعتي الخضراء أريد أن أطرح فكرة جديدة. لما لا نسمح للناس بشراء دراجاتهم النارية منا؟ "

..." أريد أن أقوم ببعض التفكير بالقبعة الصفراء هنا. هناك النقاط الجيدة التالية حول الفكرة "

..." يبدو أننا لا نصل إلى أي نتيجة. أرتدي قبعتي الزرقاء، أقترح أن نوضح ما نحاول القيام به. يمكنك أيضاً إعطاء تعليمات لنفسك لوضع هذه القبعة أو تلك عندما تعمل على شيء ما بمفردك. حتى إنه بإمكانك وضع سلسلة من القبعات ثم العمل من خلالها.

٢ - شخص آخر: عندما تتكلم إلى شخص آخر تستطيع الطلب من هذا الشخص أن يضع قبعة محددة، أو خلع قبعة محددة أو أن يبدل بين القبعات. هذا يسمح لك أن تطلب تغييراً في التفكير – دون الإساءة إلى الشخص الآخر.

..."من فضلك أعطني تفكيرك بالقبعة السوداء حول هذا الأمر. لا نريد ارتكاب أي خطأ".

... "لا تهتم بما يمكننا القيام به. أريد فقط بعض التفكير في القبعات البيضاء. ما هي الحقائق؟"

... "هذا ما تشعر به. والآن اخلع قبعتك الحمراء."

... سأطلب منك التبديل من القبعة السوداء إلى بعض التفكير بالقبعة الصفراء ".

... "ماذا عن بعض الفِكَر الجديدة؟ هل يمكننا الحصول على بعض التفكير بالقبعة الخضراء حول هذا الأمر؟ "

٣ - للمجموعة: عند العمل مع مجموعة، يمكن لقائد المجموعة، أو أي شخص آخر، أن يطلب من الأفراد في المجموعة – أو المجموعة بأكملها – وضع أو خلع أو تبديل القبعات. هذا الاستخدام مشابه للاستخدام مع شخص آخر – باستثناء مشاركة المزيد من الأشخاص فيه.

... "دعونا نحاول جميعاً القيام بثلاث دقائق من التفكير بالقبعة الخضراء " أريد أن أعرف ماذا يشعر الجميع حقاً حول هذا المشروع، لذلك بعض التفكير بالقبعة الحمراء من كل واحد منكم. "

... "أعتقد أننا بحاجة إلى بعض التفكير بالقبعة البيضاء هنا. هل توافقون جميعاً؟"

... "بعض التفكير بالقبعة الزرقاء، من فضلك. تقديم اقتراحات حول الاتجاه الذي ينبغي أن يتخذه تفكيرنا. "

قبعات التفكير الست قيد الاستخدام

في كانون الأول ١٩٨٦، ألقيت محاضرة قصيرة عن طريقة القبعات الست في فندق في طوكيو في اجتماع لكبار المديرين التنفيذيين اليابانيين. وكانت المناسبة هي نشر الطبعة اليابانية من كتابي حول هذا الموضوع. في ذلك الاجتماع، كان حاضراً المسؤول التنفيذي الرئيسي لشركة NTT (السيد Hitachi Shinto). وظفت NTT (Nippon Telephone and Telegraph) 350.000 شخصاً في ذلك الوقت. في وقت كتابة هذا الكتاب كانت

أكثر شركة ذات قيمة في العالم حسب **(تقييم سوق الأسهم)**. في الواقع، إذا وُضعت جميع الشركات الأمريكية الأربعة الرفيعة المستوى معاً، فستكون قيمتها أقل من قيمة شركة NTT.

كان السيد Shinto سعيداً بهذه الطريقة، واشترى المئات من نسخ الكتاب، التي طلب من مديريه التنفيذيين قراءتها. وأخبرني في وقت لاحق أن الطريقة كان لها تأثير قوي على تفكير موظفيه، لدرجة أنه دعاني مرة أخرى لإلقاء كلمة لطاقم العمل وجميع الإداريين الكبار. الكثير من الشركات الأخرى حول العالم يقومون الآن بتقديم هذه الطريقة كجزء من ثقافة الشركات.

عندما يفهم الجميع القبعات، تصبح الاجتماعات أكثر إنتاجية، لأنه بدلاً من الجدل اللامتناهي يمكن أن يكون هناك استكشاف منضبط لموضوع ما. تعمل طريقة القبعات الست تماماً مع الأطفال كما تعمل مع البالغين. يمكن استخدام الطريقة كإطار للمناقشات العائلية.

توجيه الانتباه

طريقة القبعات الست هي حقاً أداة لتوجيه الانتباه، لأنها توجه انتباهنا تجاه جوانب معينة وتجاه نوع معين من التفكير. على سبيل المثال، تسمح لنا القبعة الحمراء بتركيز الانتباه إلى مشاعرنا.

تمارين على قبعات التفكير الست (عامة)

١ - ناقش الطريقة بشكل عام ولاسيّما جانب لعب الأدوار.

٢ - في أي نوع من الحالات تعتقد أن طريقة القبعات الست ستكون مفيدة للغاية؟ أعط أمثلة على أوضاع التفكير؛ إذ قد ترغب بنفسك استخدام طريقة أو أخرى من القبعات.

٣ - هل تعتقد أن طريقة القبعات الست ستكون سهلة الاستخدام عند الممارسة؟ ما الصعوبات المحتملة؟ لماذا قد يعترض بعض الناس على استخدام القبعات؟

٤ - لقد أُبقي على عدد القبعات عند العدد ستة من أجل أن تكون ملائمة. ولكن إذا كان عليك اقتراح المزيد من القبعات، فما نوع التفكير الذي قد تغطيه هذه القبعات الإضافية؟ (مناسب للأطفال الأكبر سناً أو الأكثر قدرة.)

٥ - لكل من الملاحظات التالية، أشر إلى القبعة التي تعتقد أن المتحدث كان يرتديها في ذلك الوقت: "يمكن لهذه السيارة زيادة السرعة إلى ٦٠ متر بالساعة خلال ٦ ثوانٍ فقط. استهلاك الوقود ٢٥ ميلاً للغالون الواحد في حركة المرور. "لماذا لا نبيع المصنع ثم نعيد تأجيره؟"

في هذه المرحلة يجب أن نضع قائمة بالخيارات المتوفرة لدينا.

"أنا لا أحبه ولا أريد العمل معه".

"لا أعتقد أن رفع سعر البنزين سيجعل الناس يقودون بحذر أكبر."

"إذا لم يُطلب مني حضور حفلة عيد ميلاده، فلن أضطر إلى إنفاق المال لشراء هدية". "ليس من الممكن تسلق هذا الجدار".

تفكير القبعة البيضاء
وتفكير القبعة الحمراء

سأتحدث عن القبعات الست، اثنتين في كل مرة، لأن هذا يسهل استخدام القبعات والقيام بالتمارين معهم.

القبعة البيضاء

فكر في ورقة فارغة. فكر في نسخة مطبوعة من الحاسوب. القبعة البيضاء تعني معلومات محايدة. إنها ليست مسألة نقاش أو تقديم اقتراحات. يركز تفكير القبعة البيضاء مباشرة على المعلومات المتاحة.

المعلومات مهمة جداً للتفكير، لذلك من المفيد أن يكون لديك طريقة للتركيز بشكل مباشر على المعلومات.

تحت القبعة البيضاء هناك ثلاثة أسئلة رئيسية:

١. ما المعلومات التي لدينا؟

٢. ما المعلومات المفقودة؟

٣. كيف نحصل على المعلومات التي نحتاج إليها؟

المعلومات التي لدينا:

نضع جميع المعلومات التي لدينا.

قد تكون المعلومات حقائقَ ورموزاً وقوائمَ وإحصاءاتٍ...إلخ.

قد تكون المعلومات معرفتنا الشخصية أو خبرتنا. في هذه الحالة يجب تسميتها على هذا النحو:

"وفقاً لتجربتي...، "على حد علمي..."

إضافةً إلى المعلومات الواضحة، نقرأ أيضاً بين السطور لمعرفة ما هي المعلومات الأخرى المتوفرة حقاً. ينتقي كل محقق جيد في قصص الأدب الخيالي أدلة لم يلاحظها الأشخاص الآخرون.

هناك مستويات مختلفة من حقيقة أو احتمالية أو القوة للمعلومات.

هناك أيضاً تخمينات واستنتاجات وإمكانيات. الشيء المهم في تفكير القبعة البيضاء هو التعبير بوضوح عن ماهية نوع المعلومات:

... "هذه حقيقة كما هو موضح في هذه الجداول."

... "تخميني هو أن...."

..." من الطريقة التي تُركت بها المفاتيح في السيارة، أستنتج أن السائق كان ينوي العودة."

... " وجهة النظرة المقبولة بشكل عام هي أن تأثير البيوت الدفيئة - البيوت البلاستيكية أو الزجاجية - سيصبح خطيراً في الخمسين عاماً القادمة."

المعلومات المفقودة:

نحن نتفحص المعلومات لكي نعرف أنه لا يوجد شيء مفقود. نحاول إيجاد الثغرات في معلوماتنا. هل لدينا ما يكفي من المعلومات من أجل تفكيرنا أو من أجل قرارنا؟ إذا لم يكن لدينا معلومات كافية، ما الشيء الآخر الذي نحتاج إليه؟

حاول تحديد الاحتياجات من المعلومات بأوضح قدر ممكن. من الجيد الحصول على أكبر قدر ممكن من المعلومات، ولكن ما الذي نحتاج إليه حقاً؟

قد نحتاج إلى معلومات لكي نختار بين توضيحين ممكنين. قد نحتاج إلى معلومات لكي ننتقي أفضل مسار للعمل.

قد نحتاج إلى معلومات حول مادة ما لنعرف ما إذا كانت ستخدم حاجاتنا.

الحصول على المعلومات التي نحتاج إليها:

الاستماع جزء من تفكير القبعة البيضاء. نستمع بانتباه وننتقي المعلومات – وليس فقط ما هو المقصود.

نحصل على المعلومات عن طريق القراءة أو من خلال معرفة كيفية استشارة الحواسيب وبنوك البيانات. الطريقة الأكثر فائدة للحصول على المعلومات هي طرح الأسئلة. تعد معرفة الأسئلة الصحيحة التي يجب طرحها جزءاً مهماً جداً من التفكير. ماذا تريد أن يفعل السؤال لك؟ هل تريد التأكد من شيء ما؟ هذا سؤال أُطلق نحو الهدف، لأننا نعرف ما الهدف منه – والجواب هو "نعم" أو "لا". أم إننا نبحث عن معلومات ولا نعرف ما الذي ندري ما سنلتقطه (سؤال البحث)؟

تحت القبعة البيضاء، قد يُطلب منا أيضاً أن نوضح كيف نعتزم الحصول على المعلومات المفقودة.

قد يكون ذلك من خلال البحث عن المعلومات، قد يكون من خلال البحث المباشر، قد يكون من خلال إجراء استطلاع للرأي...إلخ.

المعلومات والشعور:

هناك أوقات يمكن أن تقترب فيها القبعة البيضاء والقبعة الحمراء بعضهما من بعض كثيراً جداً. عندما نتطلع إلى المستقبل لا يمكننا أن نكون متأكدين أبداً، لذلك نحن نخمن أو نستنبط. قد تقول: "لدي شعور بأن هذه اللعبة ستباع." من الواضح أنك لا تستطيع أن تكون متأكداً. إذن على كل حال، استطعت تقديم أسباب وجيهة (بيع الألعاب المماثلة، اختبارات الأسواق،....إلخ)، فهذا هو تفكير القبعة البيضاء. إذا كنت لا تستطيع تقديم أي أسباب، فهذا هو تفكير القبعة الحمراء. يجب أن يلتزم تفكير القبعة البيضاء قدر الإمكان بالمعلومات التي يمكن التحقق منها أو التي يكون لها أساس معقول.

إذا قلت: "السيد Herring لا يحب هذه الفكرة"، فذلك تفكير القبعة البيضاء لأنك تنقل حقيقة. إذن على كل حال، إذا قلت: "لا أحب هذه الفكرة"، فهذا هو شعورك وكذلك تفكير القبعة الحمراء. حتى لو كانت هناك أسباب جيدة لشعورك، لا يزال تفكير القبعة الحمراء.

التحدي:

إذا قدم شخص ما المعلومات على أنها صحيحة وقام شخص آخر بتحديها على أنها غير صحيحة، فماذا يحدث؟ بكل بساطة يتم وضع كلا الرأيين جنباً إلى جنب.

... "قال السيد جونز Mr jones إن عدد الوفيات الناجمة عن حوادث الطرق يبلغ سنوياً ٥٠٠٠٠ في الولايات المتحدة. السيد كلاين Mr klein يخالف الرأي ويقول إن العدد هو ٧٠.٠٠٠. كان من الأفضل التأكد من تلك الأرقام.

القبعة الحمراء

فكر بالنار والدفء. القبعة الحمراء من أجل العواطف والمشاعر والحدس والبديهة.

القبعة الحمراء هي عكس القبعة البيضاء إلى حد ما. تسعى القبعة البيضاء إلى وضع الحقائق الموضوعية ولا تهتم بما يشعر به أي شخص حول تلك الحقائق – فالحقائق هي الحقائق. القبعة الحمراء ليست مهتمة بالحقائق بل فقط بمشاعر الناس.

المشاعر جزء مهم جداً من التفكير. تدخل المشاعر في التفكير في كل الأوقات. نسعى لأن نكون موضوعيين ولكن (بعيداً عن الرياضيات) نادراً ما نكون كذلك.

في النهاية، جميع الخيارات والقرارات مبنية على المشاعر.

سأتطرق للمشاعر مرة أخرى لاحقاً في هذا الكتاب وبمزيد من التفصيل.

الغرض من القبعة الحمراء هو السماح لنا بطرح مشاعرنا حتى تتمكن المشاعر من المشاركة في التفكير. المشاعر ذات قيمة طالما أننا نسميها كمشاعر. تنشأ المشكلة إذا تظاهرنا بأن المشاعر شيء آخر. تزودنا القبعة الحمراء بتسمية واضحة.

غالباً ما ترتكز البديهة على تجربة حول مسألة ما. لدينا "حدس" بأن شيء ما هو الشيء الصحيح لفعله. لكننا لا نستطيع التفسير بالضبط كيف وصلنا إلى ذلك الاستنتاج. في كثير من الأحيان تكون عمليات الحدس قيمة جداً. في بعض الأحيان، تكون عمليات الحدس مدمرة (في مسائل تتعلق بالاحتمالية).

التبرير:

عادة، عندما نضع حدساً أو بديهة، فإننا نسعى إلى بناء أساس معقول للحدس أو البديهة. غالباً ما يكون هذا الأساس خاطئاً (ويمكن إثبات أنه خاطئ)، في حين أن الحدس أو البديهة لهما مصداقية.

تسمح القبعة الحمراء للمفكر بوضع حدس أو بديهة دون الحاجة إلى دعمه أو تبريره.

... "أضع قبعتي الحمراء لدي هذا الحدس بأنه سيصبح لاعب تنس عظيماً - لا تسألني لماذا." في الواقع، لا ينبغي أن يكون هناك أي محاولة لدعم أو تبرير تفكير القبعة الحمراء أبداً. هذا الدعم يدمر كامل الغرض من القبعة الحمراء. القبعة الحمراء هي موافقة للتعبير عن المشاعر والحدس والبديهة ببساطة لأنهم موجودون بالفعل - وليس لأنهم مبررون.

في هذه اللحظة:

تغطي القبعة الحمراء المشاعر "في هذه اللحظة". في بداية اجتماع ما، قد تكون مشاعر القبعة الحمراء للشخص مختلفة تماماً عما ستكون عليه في نهاية الاجتماع.

الشعور فعال فقط إذا كان حقيقياً وصادقاً. وهذا يعني مشاعر اللحظة.

قد يختار المفكر الإشارة إلى المشاعر في أوقات أخرى، ولكن يجب أن يوضح ذلك.

... "مشاعري المعتادة حول شراء الدراجة النارية هي أنها خطيرة جداً – ولكن الآن أشعر أنه قد يكون فكرة جيدة."

المشاعر المختلطة:

من الممكن تماماً أن يكون لديك مشاعر مختلطة، ويجب القول عنها إنها كذلك.

... "هناك بعض الجوانب التي أشعر بالرضا عنها وبعضها الآخر أشعر أنها سيئة."

ثم توضح الجوانب المختلفة والمشاعر تجاه كل واحدة منها. ومع ذلك، إذا كنت بحاجة لاستنتاج (على سبيل المثال في اتخاذ القرار) فقد يحتاج المفكر إلى شعور إجمالي.

... "أنا أحب هذا ولا أحب ذلك" لا يعجبني ذلك – ولكنني على نحو وسطي أحب الفكرة.

ملخص

تفكير القبعة البيضاء له علاقة بالمعلومات.

وتفكير القبعة الحمراء له علاقة بالمشاعر.

تمارين على القبعة البيضاء والقبعة الحمراء:

١ - ما الفرق بين تفكير القبعة البيضاء والقبعة الحمراء؟

٢ - هل تستطيع أجهزة الحاسوب القيام بتفكير القبعة الحمراء؟

٣ - قام صبي بركل الكرة إلى داخل فناء أحد الجيران وكسر نافذة. إنهم يصرخون بعضهم على بعض. أعط ثلاثة أمثلة على تعليقات القبعة الحمراء لكل جانب.

٤ - قم ببعض تفكير القبعة البيضاء عن الطريق أو عن الشارع الذي تعيش فيه.

٥ - اقترحَ شخص ما عليك أن تباشر بواحدة من ثلاث هوايات: البستنة والنجارة وجمع الطوابع. قم ببعض التفكير بالقبعة البيضاء لكل واحدة. ثم ألحق هذا بتفكير القبعة الحمراء لكل واحدة.

٦ - أي مما يلي هو تفكير بالقبعة البيضاء وأيها تفكير بالقبعة الحمراء؟

"التلوث مشكلة متنامية."

"أشعر أن التلوث هو المشكلة الأولى في العالم."

"نحن لا نقوم بما يكفي للسيطرة على التلوث."

"التلوث هو شأن كل شخص."

"النفايات المنزلية تسهم في مشكلة التلوث."

"يُظهر الاستفتاء بأن الناس يهتمون بالتلوث".

"لا أعرف ما الذي يمكنني القيام به حول مشكلة التلوث."

٧ - بالنسبة لشاب على وشك اختيار مهنة ما، ما الجوانب التي يمكن تغطيتها بتفكير القبعة البيضاء وما الجوانب التي يمكن تغطيتها بتفكير القبعة الحمراء؟

٨ - في اختيار لون لطلاء جدران غرفتك، ما هي جوانب التفكير بالقبعة البيضاء وما هي جوانب التفكير بالقبعة الحمراء؟

٩ - ضع قبعاتك الحمراء وضع لائحة بثلاثة أشياء تحبها حقاً وثلاثة أشياء لا تحبها.

تفكير القبعة السوداء
وتفكير القبعة الصفراء

كلٌّ من القبعة السوداء والقبعة الصفراء من أشكال الحكم. مع القبعة السوداء نحن معنيون بالحقيقة وما هو مناسب. مع القبعة الصفراء نحن معنيون بالفوائد. يجب أن تكون كلتا القبعتين منطقيتين تماماً. مع كلتا القبعتين يجب أن تكون هناك أسباب قوية لما تقوله. إذا لم تكن هناك أسباب، فينبغي أن تستخدم القبعة الحمراء، لأن الكلام بدون أسباب هو شعور أو بديهة.

القبعة السوداء

فكر بحكم قاسٍ. فكر في شخص سيعطيك علامة سوداء إذا ارتكبت خطأ ما.

القبعة السوداء هي بالتأكيد من أكثر القبعات استخداماً بين جميع القبعات. وفي بعض النواحي، إنها أيضاً من أكثر القبعات قيمة. تمنعنا القبعة السوداء من ارتكاب الأخطاء والقيام بأشياء سخيفة.

تختص القبعة السوداء بالحقيقة والواقع. القبعة السوداء هي قبعة التفكير النقدي: هل هذا صحيح؟

تحت القبعة السوداء هناك عدد من الأسئلة:

١. هل هذا صحيح؟

٢. هل هذا مناسب؟

٣. هل سينجح؟

٤. ماهي المخاطر والمشاكل؟

هل هذا صحيح؟

تحكم القبعة السوداء على حقيقة الكلام أو الأداء. هل هذا صحيح أم خاطئ؟ هل يتناسب مع الحقائق؟

تحكم القبعة السوداء أيضاً على صحة خط التفكير. هل يأتي استنتاجك من دليلك؟ هل ارتكبت خطأً؟ هل ادّعاؤك مبرر؟.

تبحث القبعة السوداء عما هو صحيح وصحيح من خلال الإشارة إلى الأخطاء.

هل هذا مناسب؟

هل يتناسب هذا الاقتراح مع تجربتنا؟

هلل يتناسب هذا الاقتراح مع النظام الذي نعمل فيه؟ يتضمن النظام إجراءات المنظمة، والقانون، والقواعد، والعادات الاجتماعية وما إلى ذلك.

هل يتناسب هذا الاقتراح مع أهدافنا أو خططنا أو سياستنا؟ هل يتناسب هذا الاقتراح مع قيمنا وأخلاقنا وما نعدّه عادلاً ومنصفاً؟

لأن القبعة السوداء هي دائماً قبعة منطقية، يجب عليك دائماً أن تعطي أسباباً لماذا لا تناسب شيئاً ما.

هل ستنجح؟

هل ستنجح الفكرة؟

هل سيعمل الاختراع أو الآلة؟

هل ستنجح الخطة؟

وأنت ترتدي القبعة السوداء،إذا قلت إنَّ شيئاً ما لن ينجح، فعليك إعطاء الأسباب لقولك هذا. إذا كان لديك مجرد "شعور" بأنه لن ينجح، حينئذٍ ذلك يكون تفكير القبعة الحمراء.

ما هي نقاط الضعف في الفكرة؟

ما هي المخاطر والمشاكل؟

إذا كنا سنتابع في هذا الاقتراح، فما هي المخاطر؟

إذا كنا سنستمر في هذا الاقتراح، فما هي المشاكل التي قد تنشأ؟

إذا كنا سنستمر في هذا الاقتراح، فما هي التأثيرات المؤذية المحتملة؟

هذه هي الأسئلة التي يسألها/تسألها مفكر القبعة السوداء لنفسه أو نفسها عند النظر في اقتراح ما.

الاستخدام المفرط:

من الصحيح تماماً أنه يمكن الإفراط في استخدام القبعة السوداء. هناك بعض الأشخاص الذين يريدون توخي الحذر والسلبية طوال الوقت. إنهم دائماً على استعداد للإشارة إلى سبب عدم نجاح شيء ما أو عدم القيام به.

هذا لا يعني أن القبعة السوداء هي "قبعة سيئة". بعض الملح على الطعام جيد، والكثير من الملح ضار. الطعام بحد ذاته جيد وضروري من أجل الحياة - لكن الإفراط في تناوله يجعلنا بدناء وغير أصحاء. الاستخدام

المفرط للملح والطعام لا يجعل من الملح والطعام شيئاً سيئاً. و الاستخدام المفرط للقبعة السوداء لا يجعلها قبعة سيئة.

القبعة السوداء هي قبعة مهمة جداً وقوية جداً. قد يصعب القيام بأي شيء دون مساعدة القبعة السوداء.

القبعة الصفراء

فكر بشروق الشمس والتفاؤل. القبعة الصفراء ملأى بالأمل - ولكن بما أنها قبعة منطقية، يجب إعطاء الأسباب خلف ذلك الأمل.

بشكل عام، تتطلع القبعة الصفراء إلى المستقبل: "إذا قمنا بهذا، فستظهر هذه الفوائد..."

يمكن أيضاً استخدام القبعة الصفراء للنظر إلى الوراء إلى الماضي: "لقد حدث هذا الشيء. كان هناك الكثير من التأثيرات المؤذية. ولكن كان هناك أيضاً بعض التأثيرات الجيدة – دعونا نضع قبعتنا الصفراء ونجد التأثيرات الجيدة.

يسأل مفكر القبعة الصفراء نفسه أو نفسها الأسئلة التالية:

١. ما هي الفوائد؟

٢. لماذا ينبغي أن تنجح؟

ما هي الفوائد؟

يسعى مفكر القبعة الصفراء إلى إيجاد وإظهار الفوائد. ما هي الفوائد؟ ولمن هذه الفوائد؟ كيف ستنشأ هذه الفوائد؟ ماهي الميزات؟ لماذا هذا يستحق القيام به؟ ما هي طبيعة التحسين؟

قد يكون هناك توفير في التكاليف. قد تكون هناك تحسينات في الوظيفة. قد تكون هناك فرص جديدة مفتوحة. ما هي القيم هنا؟ من يتأثر بهذه القيم؟

يجب التذكر دائماً أن مفكر القبعة الصفراء يبحث فقط عن الفوائد أو الآثار الإيجابية. والسبب في هذا هو أننا بحاجة إلى تزويد جزء من تفكيرنا حيث نبذل هذا الجهد الإيجابي المدروس.

لا يقوم تفكير القبعة الصفراء بتقييم جميع القيم، ولكن القيم المفيدة فقط.

وتجدر الإشارة إلى أنه إذا لم يتمكن تفكير القبعة الصفراء من تحقيق فوائد كافية، فإن الأمر لا يستحق القيام به على أي حال. إذا كان بالإمكان إظهار هذه الفوائد، فالأمر لا يزال بحاجة للتقييم باستخدام القبعة السوداء.

لماذا ينبغي أن ينجح؟

يجب على مفكر القبعة الصفراء إظهار لماذا ستنجح فكرة ما بشكل واضح. يجب إعطاء الأسباب. لا يعود الأمر للناس الآخرين لإظهار لماذا لم تنجح الفكرة. أولاً وقبل كل شيء، يجب على تفكير القبعة الصفراء أن يتفحص أساس الادعاء بأن الفكرة ستنجح.

يسعى تفكير القبعة الصفراء إلى إظهار الجدوى الفكرة ولماذا يمكن القيام بها.

الاستخدام المفرط:

هناك أشخاص يسترسلون بفكرة ما ويغرقون قدماً في تفكير القبعة الصفراء دون مواجهة الوقائع أو التطبيقات العملية. هذا ليس إفراطاً في استخدام القبعة الصفراء بقدر ما هو فشل في استخدام القبعة السوداء.

فالقبعة السوداء لا تزودنا فقط بتقييم لفكرة، بل تستطيع أيضاً الإشارة إلى نقاط ضعف الفكرة لكي يكون بالإمكان التغلب عليها.

ملخص

تُستخدم القبعة السوداء للحكم والتقييم. تُستخدم القبعة السوداء للنقد. تمنع القبعة السوداء الأخطاء ويمكن أن تقود أيضاً إلى تحسين الفِكَر.

تركز القبعة الصفراء على الفوائد. هل يمكن القيام بهذا الشيء؟ هل يستحق الأمر القيام به؟

كلتا القبعتين منطقيتان بشكل كامل، ويجب إعطاء الأسباب.

تمارين على تفكير القبعة السوداء والقبعة الصفراء:

١ - قدم شخص ما اقتراحاً بأنه ينبغي أن يكون هناك سيارات مصممة من أجل النساء. قم ببعض التفكير في القبعة السوداء للإشارة إلى نقاط الضعف في هذه الفكرة.

٢ - هناك الكثير من السرقات في المدرسة. تُقديم الجوائز لأي شخص يستطيع الإمساك باللص. هل هذه فكرة جيدة؟. قم ببعض التفكير بالقبعة الصفراء أولاً ومن ثم ببعض التفكير بالقبعة السوداء حول الفكرة.

٣ - هناك فائض من الطعام في بعض البلدان ولكن في بلدان أخرى الناس يتضورون جوعاً. وهل ينبغي إعطاء بعض الفائض من الطعام مجاناً للأشخاص الذين يتضورون جوعاً؟ اكتب محادثة وهمية بين شخص يرتدي قبعة صفراء وشخص آخر يرتدي قبعة سوداء. نقطتان لكل شخص.

٤ - أي من الأمور التالية هو تعليقات قبعة سوداء مناسبة:

"تغريم الناس لإلقاء القمامة في الشارع هو فكرة قسم الشرطة".

"حقيقة أن العديد من الأشخاص البدناء يبدون سعداء لا يعني أنهم بدناء لأنهم سعداء."

"لن تنجح حملة دعائية في الصحف لأن الكثير من الناس لا يستطيعون القراءة."

" عادةً يتم كشف الناس الذين يكذبون".

"من تجربتي، إعطاء الناس أجوراً أعلى لا يجعلهم أكثر سعادة."

"إذا لم تعمل بجد فلن تحصل على نتائج جيدة في الاختبار."

٥ - استخدم تفكير القبعة الصفراء لإظهار الفوائد من الاقتراح القائل بأن ينبغي للجميع تربية حيوان أليف من نوع ما.

٦ - إذا لم تقرأ الجرائد ولم تستمع إلى الأخبار على التلفاز أبداً، فماذا سيحدث؟ قم ببعض التفكير بالقبعة الصفراء وببعض التفكير بالقبعة السوداء حول هذا.

٧ - قم ببعض التفكير بالقبعة السوداء حول استخدام القبعة السوداء.

تفكير القبعة الخضراء

وتفكير القبعة الزرقاء

إن القبعة الخضراء والقبعة الزرقاء بعضهما بعكس بعض، بمعنى أن القبعة الخضراء مليئة بالطاقة وحرية التفكير في أي اتجاه بينما القبعة الزرقاء تختص بالتحكم والتوجيه لعملية التفكير.

القبعة الخضراء

فكر في العشب والأشجار والغطاء النباتي والنمو. فكر في طاقة النمو والخصوبة. فكر في البراعم والفروع.

القبعة الخضراء هي القبعة "النشطة".

القبعة الخضراء هي قبعة التفكير الإبداعي. في الواقع، تغطي القبعة الخضراء كلا الاستخدامين لكلمة "إبداعي".

١ - قد يعني التفكير الإبداعي تحقيق شيء ما أو إحداث شيء ما. هذا مشابه للتفكير البناء. تختص القبعة الخضراء بالعروض والاقتراحات.

٢ - قد يعني التفكير الإبداعي الفِكَر الجديدة والبدائل الجديدة والحلول الجديدة والاختراعات الجديدة. التأكيد هنا على "الحداثة".

تحدد القبعة البيضاء المعلومات. وتسمح القبعة الحمراء بعرض المشاعر. وتتعامل القبعة السوداء والصفراء مع التقييم المنطقي. لذلك يقع على عاتق القبعة الخضراء لتكون القبعة النشطة العمل التي يندرج تحتها طرح الفِكَر.

عندما يُطلب منك أن تضع القبعة الخضراء، فهو يُطلب منك أن تختلق اقتراحات وفِكَراً. هذا تفكير نشط، وليس تفكيراً تفاعلياً.

هناك خمسة استخدامات رئيسية للقبعة الخضراء هي كالآتي:

١. الاستكشاف

٢. العروض والاقتراحات.

٣. البدائل.

٤. الفِكَر الجديدة.

٥. الحث والتحفيز.

خلافاً لمفكري القبعة الصفراء والقبعة السوداء، مفكر القبعة الخضراء يجب ألّا يأتي بأسباب منطقية لدعم الاقتراح أو الفكرة. يكفي وضع الفكرة من أجل المزيد من الفحص.

الاستكشاف:

تُستخدم القبعة البيضاء لاستكشاف الحالة من ناحية المعلومات المتوفرة. لكن تُستخدم القبعة الخضراء تستخدم لاستكشاف الحالة من ناحية الفِكَر والمفاهيم والاقتراحات والإمكانيات.

العروض والاقتراحات:

تُستخدم القبعة الخضراء لطرح العروض أو الاقتراحات من أي نوع. هذه لا تحتاج إلى أن تكون فِكَراً جديدة. اقتراحات من أجل العمل. عروض لحل مشكلة. قرارات ممكنة. كل هذا جزء من التفكير النشط الذي يحدث تحت القبعة الخضراء. إذا لم يكن لدى أي أحد أي فِكَر حول ما يمكن القيام به، فعندها قد حان الوقت لبعض التفكير بالقبعة الخضراء.

البدائل:

تم إعطاء شرح أو مسار عمل ما جرت مناقشته. هناك طلب على القبعة الخضراء من أجل المزيد من الخيارات أو البدائل. ما هو الشيء الآخر الذي يمكن فعله؟ ما التفسيرات الممكنة الأخرى التي قد تكون موجودة؟ تسعى القبعة الخضراء إلى توسيع نطاق الخيارات قبل متابعة أي منها بالتفصيل. إنه دور القبعة الصفراء والسوداء لتقييم البدائل.

الفِكَر الجديد:

في بعض الأحيان يوجد هناك حاجة لفِكَر جديدة. لا تنجح الفكرة القديمة أو لا يكون هناك فِكَر متوفرة لمعالجة المشكلة. التفكير الجانبي أو التفكير الإبداعي الحقيقي مطلوب الآن. تفكير مثل هذا هو الدور الرئيسي للقبعة الخضراء. إذا طلبت من شخص ما أن يذهب بعيداً للقيام ببعض تفكير القبعة الخضراء حول موضوع ما، فأنت تطلب بعض الفِكَر الجديدة – أبعد من الفِكَر الموجودة. لا يمكنك أبداً أن تطلب من شخص ما أن يكون لديه فِكَرٌ جديدة، ولكن بإمكانك مطالبة ذلك الشخص ببذل جهد لذلك. إن تقنيات التفكير الجانبي التي ستوصف لاحقاً في الكتاب يمكن استخدامها على نحو مدروس لكي تحاول توليد بعض الفِكَر الجديدة.

التحفيزات:

تحت القبعة الخضراء يمكننا طرح فِكَر مؤقتة. ليس لدينا أي فكرة عما إذا كانت هذه الفِكَر ستنجح. تحت القبعة الخضراء يمكننا أيضاً طرح تحفيزات مدروسة. لا يُقصد من التحفيز أبداً أن يكون المقصود منه فكرة قابلة للاستعمال. يهدف التحفيز إلى إبعاد أذهاننا عن مساراتها المعتادة حتى نتمكن من رؤية الأشياء بشكل مختلف. تقنيات التحفيز ستُوصف لاحقاً في الكتاب.

العمل والطاقة:

يتسم تفكير القبعة الخضراء بالعمل والطاقة. إذا وقف فنان أمام لوحة قماشية فارغة، فالشيء المهم هو الاستمرار بالعمل. قد يعني هذا صنع رسومات أولية أو وضع شيء ما على اللوحة القماشية نفسها. الحالات الفارغة تحتاج إلى فِكَر. الحالات الفارغة تحتاج إلى تفكير القبعة الخضراء. الحالات القديمة أو الحالات الراكدة تحتاج أيضاً إلى تفكير القبعة الخضراء.

القبعة الزرقاء

فكّر بالسماء الزرقاء. السماء فوق كل شيء. إذا كنت عالياً في السماء، ستنظر إلى الأسفل إلى كل شيء تحتك. مع تفكير القبعة الزرقاء أنت فوق التفكير: أنت تنظر إلى الأسفل إلى التفكير. مع تفكير القبعة الزرقاء أنت تفكر بالتفكير.

القبعة الزرقاء هي النظرة العامة. القبعة الزرقاء هي عملية التحكم. القبعة الزرقاء مثل قائد الأوركسترا. مع كل القبعات الأخرى نفكر في الموضوع، ولكن مع القبعة الزرقاء نفكر في تفكيرنا.

تغطي القبعة الزرقاء النقاط التالية:

١. أين نحن الآن؟

٢. ما هي الخطوة التالية؟

٣. برنامج للتفكير.

٤. ملخص.

٥. المراقبة والتعليق.

الشخص الذي يضع القبعة الزرقاء يتراجع عن التفكير الذي يجري الآن لكي يشاهد هذا التفكير.

أين نحن الآن؟

أين نحن في تفكيرنا؟

ما هو التركيز؟

ماذا نحاول أن نفعل الآن؟

هذه محاولة لمعرفة ما يدور في أذهاننا في هذه اللحظة. هل ننجرف فقط أم نحاول القيام بشيء ما؟

ما هي الخطوة التالية؟

ما الشيء التالي الذي ينبغي أن نفعله (في تفكيرنا)؟

قد يقترحُ مفكرُ القبعة الزرقاء استخدامَ قبعةٍ أخرى، أو يقترحُ ملخصاً، أو تعريف التركيز... إلخ. قد يكون الأمر أن لا أحد يعرف ما الشيء التالي لفعله، لذلك الاقتراح ضروري. قد يكون الأمر أن الجميع يرغبون القيام بشيء ما مختلف فيما بعد، لذلك يلزم اتخاذ قرار. إذا كانت هناك نظرة واضحة للخطوة التالية، فعندها يمكن القيام بتلك الخطوة.

برنامج للتفكير:

بدلاً من اختيار الخطوة التالية، يمكن استخدام القبعة الزرقاء لوضع برنامج كامل من التفكير حول الموضوع. هذا جدول أعمال أو تسلسل يتم

فيه اتخاذ خطوات تفكير مختلفة. يمكن القيام بهذا عادةً في بداية الاجتماع، ولكن يمكن القيام به في أي وقت. قد يغطي البرنامج كامل الاجتماع أو يطبَّق على موضوع واحد فقط أو جزء من الموضوع. في بعض الحالات، قد يتكون البرنامج من سلسلة من قبعات التفكير.

تتعامل القبعة الزرقاء مع التفكير بأسلوب رسمي. بذات الطريقة التي يقوم فيها المبرمج بإعداد برامج للحواسيب، نجد أن القبعة الزرقاء تعدُّ برنامجاً للتفكير.

الخلاصة:

في أي لحظة من التفكير، يمكن لأي شخص موجود أن يرتدي القبعة الزرقاء ويطلب ملخصاً.

... "أين نحن؟ إلى أي مدى وصلنا؟ هل يمكننا الحصول على موجز؟ "

موجز كهذا قد يعطي إحساساً بالإنجاز، ولكن أيضاً قد يُظهر كيف تحقّق القليل خلال عملية التفكير. قد يخدم الموجز أيضاً توضيح النقاط المختلفة للرؤيا.

المراقبة والتعليق:

إن مفكر القبعة الزرقاء هو فوق التفكير وينظر للأسفل إلى ما يحدث. لذا فإن مفكر القبعة الزرقاء يراقب ويعلق.

... "يبدو لي أن كل ما كنا نفعله هو جدال حول الهدف من الاجتماع".

... "خططنا للتفكير في بعض البدائل، وفكرنا ببديل واحد حتى الآن."

..." يوجد الكثير من تفكير القبعة الحمراء هذا الاجتماع".

عمل القبعة الزرقاء هذه يجعل المفكرين واعين لسلوكهم التفكيري. كم هو مؤثر؟

الاستخدام المفرط:

عملياً، يستخدم العديد من الناس القبعة الزرقاء دون أن يقولوا إنهم يفعلون ذلك. ومن الأفضل التصريح عنه بشكل علني. الاستخدام المفرط ليس مشكلة ولكن يجب تجنبه. إنه أمر مزعج للغاية إذا أوقف شخص ما الاجتماع كل بضع ثوان للإدلاء بتعليق القبعة الزرقاء. الاستخدام العَرضي أكثر فعالية.

الملخص:

القبعة الخضراء للعمل والإبداع، للفِكَر والمقترحات والعروض. هؤلاء لا يجب التدرّب عليهم بالتفصيل.

القبعة الزرقاء للتحكم بعملية التفكير نفسها. ماذا حدث؟ ماذا يحدث؟ ما الشي الذي ينبغي أن يحدث بعد ذلك؟

تمارين على تفكير القبعة الخضراء وعلى تفكير القبعة الزرقاء:

١ - أنت تبيع الجرائد ولكن لا يمكنك إيجاد من يوصلها، ضع القبعة الخضراء وقدم بعض الاقتراحات.

٢ - كلبك وكلب الجيران يتقاتلان طوال الوقت. ما هي اقتراحات القبعة الخضراء التي لديك؟

٣ - أنت تدير مشروعاً للوجبات السريعة (بيتزا). يفتح أحد المنافسين منفذاً آخر (أيضاً بيتزا) بالقرب منك. تبدأ بالخسارة في عملك، ضع القبعة الزرقاء، وحدد الخطوات الثلاث الأولى في تفكيرك. كيف يجب أن يتغير تفكيرك؟.

٤ - ليس لديك مساحة كافية لتخزين كتبك وأوراقك في غرفتك. وضعت قبعتك الخضراء وخرجت بالبدائل التالية:

... رمي بعضهم بعيداً.

... الطلب من صديق لديه مساحة أكبر يحتفظ بهم لك.

ما هي البدائل الأخرى التي يمكنك التفكير فيها؟

٥ - يُطلق صانع أفلام مسابقة لإيجاد أفضل فكرة لنوع وحش في الفلم. هناك حاجة لنوع جديد من الوحوش. ضع قبعتك الزرقاء أولاً لترى كيف يمكنك البدء بالتفكير حول وحش جديد ثم جرّب بعض التفكير بالقبعة الخضراء لتقدم اقتراحات لذلك الوحش.

٦ - هناك جزء مستقيم من الطريق والناس يقودون بسرعة كبيرة عليه. يتعرض المشاة دائماً للإصابة وحتى القتل. بعض التفكير بالقبعة الخضراء حول هذه المشكلة؟

٧ - هناك بحث عن شكل جديد لعلب الحبوب. يضع شخص ما القبعة الخضراء ويقدم تحفيزاً على أن علب الحبوب ينبغي أن تكون دائرية كالكرة. هل يمكنك الحصول على أي شيء مفيد من ذلك التحفيز؟

٨ - هناك خلاف بين الأب وابنته حول الوقت الذي يجب أن تعود فيه إلى المنزل في المساء. باستخدام القبعة الزرقاء، كيف يمكنك وضع برنامج لذلك الخلاف؟

قبعات التفكير الست بالتسلسل

هناك نوعان من الاستخدام لقبعات التفكير الست:

١. الاستخدام العرضي.

٢. الاستخدام المتسلسل (المنهجي المنظم).

الاستخدام العرضي: هذا هو الاستخدام الأكثر شيوعاً. تُستخدم القبعات واحدة تلو الأخرى (أو اثنتين إذا طلبت تبديل القبعات). في اجتماع أو في محادثة، يقترح شخص ما استخدام واحدة من القبعات. ثم يستمر الاجتماع أو المحادثة. تُستخدم القبعة التي أدخلت لمدة دقيقتين أو ثلاث دقائق فقط. هذا الاستخدام العرضي للقبعات يسمح للشخص بطلب نوع محدد من التفكير أو اقتراح التبديل في التفكير. توفر القبعات وسيلة لتبديل التفكير.

الاستخدام المنظّم: هنا يُوضع تسلسل من القبعات مقدماً، ويمر المفكر بقبعة تلو الأخرى. يجري ذلك أحياناً عندما يكون هناك ضرورة لتغطية بعض الموضوعات بسرعة وفعالية. بمعنى القبعة الزرقاء تُستخدم لوضع تسلسل للقبعات، والذي يصبح فيما بعد برنامجاً للتفكير حول الموضوع. هذه الطريقة مفيدة أيضاً إذا كان هناك خلاف أو جدال حول مشكلة ما ولم يجرِ أي تفكير مفيد.

الاستخدام التسلسلي

ما هو التسلسل الصحيح لاستخدام القبعات الست؟ لا يوجد تسلسل صحيح واحد لأن التسلسل سيختلف باختلاف الظروف. أنت حر

في تكوين التسلسل الخاص بك، ولكن يقدّم بعض القواعد أو الإرشادات هنا.

١ - يمكن استخدام كل قبعة بعدد مرات غير محدد في التسلسل.

٢ - بشكل عام، من الأفضل استخدام القبعة الصفراء قبل القبعة السوداء ؛ إذ إنه من الصعب أن تكون إيجابياً بعد أن تكون ناقداً.

٣ - تُستخدم القبعة السوداء بطريقتين. الطريقة الأولى هي الإشارة إلى نقاط الضعف في فكرة ما. وهذا ينبغي أن يتبعه القبعة الخضراء، التي تحاول التغلب على نقاط الضعف. الاستخدام الثاني للقبعة السوداء هو للتقييم.

٤ - تُستخدم القبعة السوداء دائماً للتقييم النهائي للفكرة. ينبغي أن يُتبع التقييم النهائي القبعة الحمراء دائماً. الأمر على هذا الحال ليمكننا من معرفة شعورنا إزاء الفكرة بعد تقييمها.

٥ - إذا كنت تعتقد أن هناك مشاعرَ قويةً حول الموضوع، ستبدأ تفكيرك بالقبعة الحمراء دائماً، لكي تخرج هذه المشاعر إلى العلن.

٦ - إذا لم تكن هناك مشاعر قوية وستبدأ بالقبعة البيضاء لكي تجمع المعلومات. بعد القبعة البيضاء، ستستخدم القبعة الخضراء لتوليد بعض البدائل. ثم تقوم بتقييم كل بديل بالقبعة الصفراء متبوعة بالقبعة السوداء. ثم ستختار بديلاً وأخيراً تقوم بتقييم خيارك باستخدام القبعة السوداء متبوعة بالقبعة الحمراء.

الاختلاف الرئيسي في التسلسل هو بين الحالتين : البحث عن فكرة أو التفاعل مع الفكرة.

البحث عن فكرة:

تسلسل القبعات الملونة قد يكون:

البيضاء: لجمع المعلومات المتوفرة.

الخضراء: من أجل استكشاف أكثر وتوليد البدائل.

الصفراء: لتقييم فوائد وجدوى كل بديل.

السوداء: لتقييم نقاط الضعف والمخاطر لكل بديل.

الخضراء: لمواصلة تطوير البدائل الواعد والقيام بالاختيار.

الزرقاء: لتلخيص وتقييم ما أُنجزَ حتى الآن.

السوداء: لتقديم الحكم النهائي حول البديل المختار.

الحمراء: لمعرفة المشاعر حول النتيجة.

التفاعل مع الفكرة المطروحة:

التسلسل هنا مختلف لأن الفكرة معروفة، وعادة ما تكون معلومات السابقة معروفة أيضاً.

الأحمر: لمعرفة المشاعر الموجودة حول الفكرة.

الأصفر: لبذل الجهد للعثور على الفوائد في الفكرة.

الأسود: للإشارة إلى نقاط الضعف والمشاكل والمخاطر في الفكرة.

الأخضر: لمعرفة ما إذا كان بالإمكان تعديل الفكرة لتقوية فوائد القبعة الصفراء والتغلب على مشاكل القبعة السوداء.

الأبيض: لمعرفة ما إذا كانت المعلومات المتوفرة يمكن أن تساعد في تعديل الفكرة لجعلها مقبولة أكثر (إذا كانت مشاعر القبعة الحمراء ضد الفكرة).

الأخضر: تطوير الاقتراح النهائي.

الأسود: الحكم على الاقتراح النهائي.

الأحمر: لمعرفة المشاعر حول النتيجة.

التسلسل القصير:

في أغلب الأحيان التسلسل القصير للقبعات يُستخدم لغايات متنوعة.

الأصفر / الأسود / الأحمر: للتقييم السريع لفكرة.

الأبيض / الأخضر: لتوليد الفِكَر.

الأسود / الأخضر: لتحسين الفكرة الموجودة.

الأزرق / الأخضر: لتلخيص وتوضيح البدائل.

الأزرق / الأصفر: لمعرفة ما إذا كان للتفكير أي فوائد.

الملخص:

عادة ما تستخدم القبعات الست واحدة تلو الأخرى في سياق التفكير. هذا هو الاستخدام العرضي.

في الاستخدام المنهجي، يمكن إعداد تسلسل من القبعات كبرنامج لتوجيه التفكير. هناك إرشادات حول التسلسلات الأكثر فائدة.

تمارين على الاستخدام التسلسلي للقبعات الست

١ - إذا كان بإمكانك استخدام سلسلة من ثلاث قبعات فقط للعثور على هدية لعيد ميلاد أفضل صديق لك، فماذا سيكون التسلسل؟

٢ - هناك اجتماع لمناقشة مشكلة المجرمين الشباب. أي قبعة تعتقد أنه يجب استخدامها أولاً؟

٣ - تخطط عائلتك للانتقال إلى جزء آخر من البلاد. يُطلب منك رأيك حول الانتقال. ما هو تسلسل القبعات الذي ستستخدمه (أعط أول أربع قبعات)؟

٤ - مجموعة من الشباب دائماً يقيمون الحفلات والموسيقا الصاخبة تزعج جيرانهم. الجيران لديهم اجتماع لمناقشة المشكلة. اختيارهم للقبعات هو: أحمر / أسود / أخضر / أسود / أحمر.

هل توافق على هذا التسلسل للقبعات؟ ما هو التسلسل الذي تقترحه؟

٥ - تحتاج إلى كسب بعض المال بسرعة من أجل شراء شيء تريده كثيراً ما هو تسلسل القبعات الذي قد تضعه لتوجيه تفكيرك؟

٦ - يبدو أن بعض الناس غير مستمتعين بالحياة بما فيه الكافية. ما نوع التفكير الذي يجب أن يفعله هؤلاء الناس؟ هات تسلسل قصير من أربع قبعات.

٧ - في كل مما يأتي من الحالات، أي قبعة ستستخدمها أولاً:

... أنت متهم بأنك كاذب.

... كسرت ذراعك اليمنى في حادث.

... والدتك مريضة للغاية وعليها الذهاب إلى المستشفى.

... لقد وجدت مغلفاً وبداخله كثير من المال.

... تكتشف أن صديقك سارق.

... لقد عُرض عليك عمل صيفي جيد جداً.

٨ - رجل يشتري سيارة من صديق بعد تجربتها. لكن بعد أسبوع تعطلت السيارة، وتحتاج إلى إصلاحات باهظة الثمن. يجتمعون لمناقشة من يجب أن يدفع مقابل الإصلاحات. حدد سلسلة من القبعات للمناقشة.

النتيجة والمحصلة

... "كنت تفكر لمدة عشرين دقيقة – ما هي النتيجة؟"

... " وقت تفكير الخمس دقائق قد انتهى – ما هي النتيجة؟"

... "هذا الاجتماع دام لثلاث ساعات. لقد أجرينا الكثير من النقاش. ما هي النتيجة؟ "

بشكل عام يبدو أن هناك اثنتين من الإجابات الممكنة على هذا السؤال:

..." ها هو الحل للمشكلة. ها هو الجواب. ها هو القرار. ها هو الاستنتاج."

... "لا يبدو أننا وصلنا إلى أي مكان على الإطلاق".

عندما ينتهي التفكير، ما هي النتيجة؟ هل هي مجرد مسألة إجابة محددة أو لا شيء على الإطلاق؟ إذا لم يكن الجواب محدداً، فهل كنا نضيّع وقتنا؟

إذا بدوت وكأنك لا تصل إلى أي نتيجة فلن يكون التفكير ممتعاً حينئذٍ. لذلك من المهم الانتباه إلى النتيجة لأي تفكير. والنتيجة ليست مجرد مسألة إجابة صحيحة أو عدم إجابة.

هناك كثيرٌ من النتائج المحتملة للتفكير، ولكن يمكننا تبسيطها إلى ثلاثة أنواع من النتائج:

١ - الخريطة الأفضل (الاستكشاف).

٢ - الحاجات الدقيقة.

٣ - الإجابة المحددة.

الخريطة الأفضل

في نهاية تفكيرك، ينبغي أن يكون لديك خريطة أفضل لما كنت تفكيرية. وإن لم يتحقق ذلك يكفِ أنك قمت بالاستكشاف وتشكيل وعي حول الأمر.

لديك فكرة أفضل حول المعلومات، والمفاهيم، والمشاعر المتعلقة بالمسألة.

يجب أن تكون قادراً على وضع البدائل المتاحة هذه قد تكون آراء بديلة، مسارات بديلة للعمل، منهج بديل، قيم بديلة، قد لا تكون قادراً على اتخاذ قرار حولهم أو الوصول إلى استنتاج، ولكن على الأقل أنت واعٍ لهذه البدائل. وهذا الأمر كاف بحد ذاته.

في بعض الأحيان الغرض المحدد من التفكير هو استكشاف موضوع ما، لذلك الاستكشاف لديه قيمة محددة.

السؤال الرئيسي الذي يجب أن تطرحه على نفسك (كالعادة) : ماذا اكتشفت؟ ما الذي أعرفه الآن وما الذي لم أكن أعرفه عندما بدأت؟

الحاجات الدقيقة

بعد التفكير حول مسألة ما، ينبغي أن يكون لديك فكرة أكثر وضوحاً حول لماذا لا تتمكن من الذهاب إلى أبعد من ذلك. حول لماذا لا يمكنك أن تصل إلى استنتاج.

من الممكن أن يكون هناك حاجة لبعض المعلومات الحيوية التي لا يمكن المضي قدماً دونها.

..." دون تلك المعلومات لا نستطيع المضي قدماً".

قد يكون الأمر أنك حددت المشكلة بصعوبة معينة – لقد حددت النقطة الإشكالية.

... "النقطة الإشكالية هي أنه ليس لدينا أي وسيلة لمعرفة أي من هذه المواد الكيميائية الجديدة ستعمل في الحالة العملية".

تحديد الحاجة أو النقطة الإشكالية إنجاز كبير. أنت لم تحصل بعد على الجواب النهائي ولكن تقدمت خطوة أقرب. الآن أنت تعرف بشكل أفضل ما عليك القيام به بعد ذلك. يجب أن تجد المعلومات المطلوبة. يجب عليك أن تتغلب على النقطة الإشكالية. تفكيرك الآن يمكن أن يكون أكثر تركيزاً.

السؤال الرئيسي الذي ستسأله لنفسك (كعادة) هو: "ما هي النقطة الإشكالية؟ ما الذي يؤخرنا؟"

الإجابة المحددة

هذا يعني أنك توصلت إلى استنتاج، توصلت إلى قرار، توصلت إلى تصميم، لديك خطة أو استراتيجية معينة، لديك حل للمشكلة، لديك إجابة عن السؤال.

في مسألة الرياضيات في المدرسة عندما تحصل على إجابة، يمكنك في كثير من الأحيان التحقق إذا كانت إجابتك صحيحة. الحياة ليست كذلك. عندما تحصل على إجابة، قد يبدو لك أن الإجابة ستنجح أو قد تنجح. أو تعتقد أن هناك فرصة لأن تنجح الإجابة. أو أنها أفضل إجابة تستطيع إيجادها ولكن لا تعرف حقاً إذا كانت ستنجح.

هناك بعض المزايا في الوصول إلى استنتاج واضح حتى لو أنه أفضل ما يمكنك القيام به.

الأسئلة الرئيسية التي يجب أن تسألها لنفسك (كعادة) هي:

"ما هي إجابتي (أو الاستنتاج)؟

" لماذا أعتقد أنه سينجح؟ "

الملخص

في نهاية أي جلسة تفكير تحتاج إلى بذل جهد لتحديد نتائج تفكيرك. إذا لم يكن لديك إجابة محددة تسأل:

"ماذا اكتشفت؟"

"ما هي النقطة الإشكالية؟"

إذا كان لديك إجابة محددة تسأل:

"ما هو جوابي؟"

"لماذا أعتقد أن إجابتي ستنجح؟"

ينبغي أن تصبح هذه الأسئلة جزءاً من العادات العامة للتفكير. هذا يعني أنه ينبغي تطبيق الأسئلة بشكل روتيني في نهاية كل تفكير.

تصميم تفكير الخمس دقائق

يمكن استخدام هذا التصميم لممارسة التفكير من أجل تطوير مهارات التفكير. ويمكن استخدامه لممارسة التفكير في أوقات عابرة. يمكن أيضاً استخدام التصميم للتفكير الجاد حول موضوع ما.

انضباط الوقت مهم جداً، لأن هذا هو ما يفرض على التفكير أن يركز على التفكير. ينبغي ضبط الوقت بدقة بوساطة الساعة والمراحل المختلفة المشار إليها. وهو أقل قيمة بكثير إذا شرعت في التفكير لمدة "خمس دقائق تقريباً". واستخدام التصميم لأهداف هذا الكتاب، أقترح بشدة أن يتم الاحتفاظ بالتوقيت الدقيق.

دقيقة واحدة

كن واضحاً حول الغرض من التفكير.

كن واضحاً بشأن التركيز.

كن واضحاً بشأن نوع النتيجة التي تحتاج إليها.

كن واضحاً بشأن الحالة.

إذا لم تقدّم معلومات كافية لك، فلا تضيع الوقت في طرح الأسئلة. بدلاً من ذلك، عيّن الظروف الخاصة بك ثم قدمها عندما تعطي الإجابة. على سبيل المثال، إذا كانت المشكلة تتعلق بصبي يسرق، فقد ترغب في معرفة عمر الصبي وعدد مرات سرقته. إذنْ تقول: "افترض أنّ هذا الصبي في عمر الأربعة عشر عاماً وهذه أول مرة يسرق فيها".

الدقيقتين التاليتين

أولاً وقبل كل شيء استكشف الموضوع من حيث المعلومات وخبرتك الخاصة. ثم ابدأ في الحصول على بعض الفِكَر.

أخيراً حاول أن تلخص فِكَرك إلى عدد من البدائل. قد تكون هذه البدائل بمنزلة مسارات عمل أو حلول لمشكلة ما.

لاحقاً في هذا الكتاب، ستكون هناك بعض الأدوات التي من شأنها المساعدة في هذه المرحلة من التفكير. في الوقت الحالي، من الكافي استخدام مهارات التفكير الموجودة لديك.

في نهاية الدقيقتين ينبغي أن يكون لديك بعض البدائل.

نوع الأسئلة التي قد تساعدك هي:

هل هناك جواب واضح؟

ما هي الإجابات المعتادة هنا؟

بعبارات عامة جداً، ما الذي أود القيام به؟

كيف يمكنني وضع هذه الأمنية قيد التنفيذ؟

ما هي الطرق الأخرى الموجودة؟

الدقيقة التالية

هي مرحلة الاختيار أو اتخاذ القرار. في نهاية المرحلة السابقة يجب أن تكون قد طرحت بعض البدائل. الآن عليك أن تقرر بينهما. نوع الأسئلة التي قد تساعدك.

ما هو البديل الأكثر احتمالاً للعمل؟

ما هو البديل الأكثر قبولاً في الممارسة؟

أي بديل أنسب لاحتياجاتي وأولوياتي ؟

أي بديل أنسب لظروف تمرين التفكير؟

الظروف الخاصة لتمرين التفكير مهمة. قد يُتوقع منك التوصل إلى الإجابة الأكثر دقة حتى لو كان هذا معروفاً جيداً. في أوقات أخرى، قد يُتوقع منك التوصل إلى فكرة مبتكرة – حتى لو لم ينجح هذا.

الدقيقة الأخيرة

إذا كنت قد وصلت إلى نتيجة أو جواب أو قرار، فاختبر ذلك عن طريق البت بالأسباب التي تعتقد أنها ستنجح. قد يكون لديك الوقت لمقارنتها مع حلولٍ أخرى ممكنة لتوضيح صحة اختيارك.

إذا لم يكن لديك نتيجة نهائية، فينبغي لك أن تقضيَ هذه الدقيقة بتحديد محصلة تفكيرك بطريقة أخرى.

ماذا تعلمت من خلال التفكير حول هذا الموضوع؟

ما البدائل التي فكرت فيها (حتى لو لم تتمكن من الاختيار فيما بينها)؟

ما الأساليب البديلة التي قد تكون موجودة – حتى لو لم تكن هذه حلولاً؟

ما المعلومات الإضافية التي تحتاج إليها حقاً؟

ما النقاط الإشكالية؟

ما المشاكل الرئيسية؟

النتيجة

في نهاية الدقائق الخمس يجب أن تكون قادراً على تقديم نتائجك. يجب أن تكون قادراً على القيام بهذا بشكل مباشر دون انتظار الأسئلة كي تُطرح عليك.

تمارين على تصميم تفكير الخمس دقائق

١ - صمّم الدّقائق الخمس على الموقف التالي. يقوم ضيوف جارك دائماً بإيقاف سياراتهم أمام كراج منزلك بحيث لا يمكن استخدام المرآب. ما الذي يمكن القيام به حيال ذلك؟

٢ - صمّم الدقائق الخمس على الوضع التالي. أظهر دراسة أن معظم الناس يأكلون أكثر مما ينبغي ويعانون زيادة الوزن. ما الذي يمكن عمله حيال ذلك؟

٣ - صمّم الدقائق الخمس على الوضع التالي. تشعر فتاة ما أن المعلم يظلمها بشدة – فماذا يمكنها أن تفعل؟

٤ - ينتج المصنع رائحة كريهة إلى حد ما. وتتلقى الشركة المالكة للمصنع الكثير من الشكاوى من الناس الذين يعيشون حوله. عندما تم بناء المصنع لم يكن هناك منازل بالقرب منه. والآن هناك العديد من المنازل. ماذا يجب على مالكي المصنع أن يفعلوا؟ حاول القيام بتصميم الدقائق الخمس وأعط نتيجتك.

٥ - لو كان الإنسان مسؤولاً عن مسار التطور، وكان قادراً على الاختيار بين العيش على اليابسة أو العيش في الماء مثل الدلافين – ماذا كان من الممكن أن يحدث؟ حاول تصميم الدقائق الخمس وقدم نتيجة.

٦ - صمّم الدقائق الخمس حول كيفية التعامل مع المجرمين الصغار (الذين تتراوح أعمارهم بين ١٤ و ١٧ عاماً).

٧ - تريد صديقة لك إقامة حفلة في منزلها لكن والدتها تحرمها من ذلك. صمّم الدّقائق الخمس حول كيفية حل هذه المشكلة.

إلى الأمام أو بالتوازي

هناك اتجاهان رئيسيان للتفكير: إلى الأمام أو بالتوازي.

يمكنك المشي على طول الطريق، أو تستطيع التوقف والنظرة حولك في الحديقة.

الرسم البياني في الصفحة التالية يوضح الفرق بين الأمام والمتوازي. في التفكير الأمامي إذا كنا في A، فإننا نتقدم إلى B ثم إلى C. إذا كان لدينا كل من A و B، فإننا ننتقل إلى C. وبعبارة أخرى، تحدّد المكان الذي نصل إليه من خلال المكان الذي نحن فيه الآن.

في التفكير الموازي، لدينا A ثم B ثم C، كلها بالتوازي. لا يحدّد بعضهم بعضاً. هم موجودون بالتوازي، نستطيع القيام بجولة لإيجادهم.

هناك طعام على الطاولة. ونحن جوعى. لذا دعونا نجلس لتناول الطعام. هذا هو التفكير إلى الأمام.

في التفكير الموازي قد نقول: يوجد خبز على المائدة، يوجد زبدة على الطاولة يوجد حساء على الطاولة وما إلى ذلك، جميعها موجودة بالتوازي.

الغرباء الذين يقفون في حشد من الناس هم متوازون. المرأة التي تتحرك نحو شخص تعرفه كصديقة هي "إلى الأمام".

السؤال الرئيسي للتفكير الموازي هو:

ماذا هناك أيضاً؟

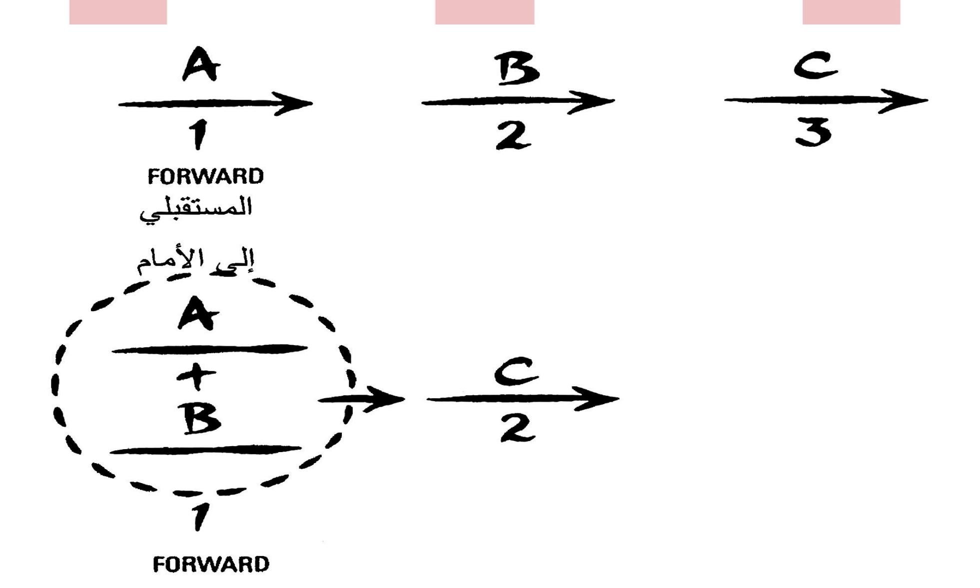
هذا يعني ما هي الأشياء الأخرى، وما هي البدائل الأخرى، وما هي وجهات النظر الأخرى، وما هي الإدراكات الأخرى وما إلى ذلك.

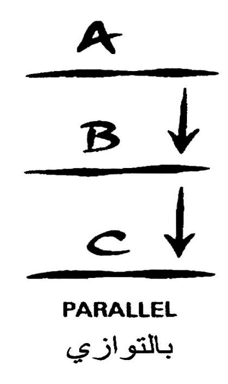
السؤال الرئيسي للتفكير إلى الأمام (المستقبلي) هو:

ما التالي؟

إذا كان لدينا "هذا" إذن فما التالي؟ ماذا سنفعل الآن ؟ ماذا يمكننا أن نستنتج؟

يدخل شخص غرفة ما وينظر حوله. يلاحظ كتب القانون على الرفوف فيخلص إلى أن مستخدم الغرفة محامٍ. هذا هو التفكير إلى الأمام.





يدخل شخص آخر الغرفة نفسها وينظر حوله. تلاحظ الصور على الحائط، ولون السجادة، وكتب القانون، والمكتب الأنيق، وصورة العائلة، والقطة في الزاوية. هذا هو التفكير الموازي. إذا أراد هذا الشخص أن يستنتج مهنة الشخص الذي يستخدم الغرفة، قد تقترح أيضاً أنه محامٍ. لكن هذا لم يكن نوع التفكير الذي كانت تستخدمه.

كلٌّ من التفكير إلى الأمام والموازي مهمان. لا أحد منهما أفضل من الآخر. الشيء المهم هو معرفة استخدام كلا النوعين.

في بعض الأحيان يُدعى التفكير الموازي باسم التفكير "المتشعب"، لكنني أشعر أن هذا المصطلح يمكن أن يعطي انطباعاً خاطئاً حول الابتعاد عن شيء ما. وبالمثل، يُطلق على التفكير إلى الأمام (المستقبلي) أحيانًا التفكير "المتقارب". يبدو الاتجاه إلى الأمام والموازي مصطلحات أبسط: نتحرك إلى الأمام أو ننظر حولنا.

من الواضح أن ٥ + ٣ تعطي الإجابة ٨. هذا هو التفكير إلى الأمام.

الإجابة ٨ يمكن أن تكون نتيجة ٥ + ٣. ولكن من الممكن أن تكون نتيجة ٤ + ٤ و ٧ + ١ و ٦ + ٢. هذا هو التفكير الموازي.

نحن نستخدم التفكير الموازي لاستكشاف كل ما هو موجود، وأيضاً استكشاف الإمكانيات المتاحة.

نستخدم التفكير إلى الأمام للمضي قدماً إلى الحلول أو الاستنتاجات.

السؤالان الأساسيان اللذان يجب طرحهما كعادة في التفكير هما:

ماذا قد يكون هناك أيضاً؟

إذن ما التالي؟

المنطق والإدراك

لطالما كان التركيز التقليدي في التفكير على المنطق. هذا ليس مستغرباً. فالتفكير في التعليم دائماً ما يكون تفاعلي. وكيف ترد على ما هو معروض عليك؟ إذن فالمعلومات مُقدمة. قطع الأحجية مُقدمة. تستخدم المنطق لاستنباط الجواب.

يعتمد التفكير النقدي والجدال ونظام الخصومة إلى حد كبير (ليس بالكامل) على المنطق.

المنطق هو الطريقة التي يجب على العلماء أو غيرهم من الناس أن يعرضوا فِكَرهم فيها. حتى لو جاء هذا الإنجاز العلمي من خلال حدس أو صدفة لا بد من تقديمه كما لو كان نتيجة المنطق. خلاف ذلك لا يمكن قبول الفِكَر.

نحتاج أن نرى كيف جرى التوصل إلى الاستنتاجات، لذلك نحتاج إلى رؤية الأسباب أو المنطق وراءها.

لكل هذه الأسباب وصلنا إلى وضع الكثير من التأكيد على المنطق.

تستيقظ في غرفة فندق غريبة في الليل. تريد الذهاب إلى الحمام ولكن لا تستطيع إيجاد مفتاح الإضاءة. تفترض أنك إذا تلمست طريقك على الحائط، فلا بد أن تجد باباً يؤدي إلى الحمام – أو إذا وجدت أي باب آخر، فمن المحتمل أن يكون هناك مفتاح إضاءة بالقرب منه. هذا هو التفكير المنطقي العادي.

ولكن إذا عثرت على مفتاح الإضاءة بالقرب من السرير، فستتمكن من العثور على طريقك إلى الحمام دون أي منطق إضافي.

الإدراك هو كيف نرى العالم من حولنا.

المنطق هو كيف يمكننا تحقيق أفضل استخدام لتلك الإدراكات.

في معظم الأحيان يتم تحويل الإدراكات إلى شكل من اللغة أو الرموز. ثم نستخدم قواعد المنطق في اللغة أو الرياضيات للمضي قدماً إلى بعض الاستنتاجات.

لقد لاحظت في إحدى المرات حشرة الزيز من مسافة قريبة. كان الزيز يصدر ضوضاء عالية لكنني لم أتمكن من معرفة كيفية حدوث الضجيج. بغض النظر عن المسافة التي تفصلني عن الزيز، لم أتمكن من رؤية أي أجنحة أو أجنحة مخفية أو ساقين تتحرك لإصدار هذا الضجيج. في وقت لاحق فقط وجدت أن حشرة زيز أخرى، على بعد بضع بوصات على الجانب الآخر من الفرع، كانت تسبب الضجيج. يعد هذا المثال نموذجاً لواحد من أكثر الأخطاء انتشاراً في التفكير. إذا نظرنا إلى جزء واحد فقط من الموقف، فمنطقنا سوف يعطينا إجابة خاطئة. ولكن كيف نعرف أن هناك المزيد من الأمور التي يجب النظر فيها؟ هنا يأتي الإدراك.

تستند الحكمة بشكل مباشر إلى الإدراك. الحكمة هي القدرة على استيعاب أشياء كثيرة. أشياء موجودة الآن وأشياء ستحدث في المستقبل. تسمح لنا الحكمة بالنظر إلى الأشياء بطرق مختلفة.

الجانبان الرئيسيان للإدراك هما: الاتساع والتغيير. لذا السؤال المعتاد الرئيسي لطرحه هو:

ما مدى اتساع وجهة النظر التي أتخذُها؟

ما هي الطرق الأخرى التي تمكننا من النظر إلى الأشياء؟

التغيير هو القدرة على النظر إلى الشيء نفسه تماماً ولكن بطريقة مختلفة.

كتب أحد بائعي الأحذية: "هذا سوق رهيب – لا أحد يرتدي الأحذية." كتب بائع الآخر: "هذا سوق رائع – لا أحد يرتدي أحذية."

النظر إلى جميع العوامل

CAF: (Consider All Factors)

هذه واحدة من أدوات التفكير من برنامج التفكير CoRT المستخدم على نطاق واسع (الذي نشرته SRA) والذي طوّرته. هذا البرنامج قيد الاستخدام الآن في آلاف المدارس المنتشرة عالمياً. برنامجCoRT program هو برنامج شامل يتألف من ستين درساً تفكيرياً مقسماً إلى ستة أقسام. وهناك أدلة مفصلة للمعلمين.

ضُمِّنَ مقدار ضئيل من أدوات CoRT في هذا الكتاب لأنه قد يكون من المربك إيجاد أدوات جديدة لتخدم الهدف نفسه، يجب أن أوضح، على أية حال أن برنامج كورت الكامل CoRT program هو البرنامج المصمم من أجل الاستخدام التعليمي في المدارس. صُمِّمَ هذا الكتاب للآباء والأمهات في المنزل. وقد يحدث أيضاً أن الوالدين الذين يستخدمون هذا الكتاب قد يرغبون في الانتقال إلى برنامج الكورت الكامل CoRT program.

CAF هي أداة لتوجيه الانتباه. CAF هي أداة مصممة لزيادة اتساع الإدراك. ما هي العوامل التي يجب أخذها بعين الاعتبار في هذه المسألة؟

CAF تُلفظ "كاف caff".

... "الرجاء القيام بكاف caffعلى هذا".

... "لو أنك قمت بكاف caff" "لما كنت تركت تلك النقطة المهمة.

... "هل ينبغي أن نقوم بكاف CAF هنا؟"

كلما استخدمت الأداة بطريقة مدروسة، أصبحت أداة بالفعل. إذا كنت خجولاً من ذكر الأداة، فإنها لا تصبح قابلة للاستعمال كأداة بل تبقى كموقف ضعيف.

أخبر الأب ابنته الصغيرة بأنها تستطيع المجيء باكراً إلى مكتبه في طريق عودتها من المدرسة، لأن العمل كان راكداً جداً. عندما وصلت إلى مكتبه، اقترحت الفتاة (التي كانت تقوم بعمل برنامج كورت CoRT Thinking في المدرسة) على والدها أن يقوموا بكاف CAF حول سبب تباطؤ العمل. وقد قُدمت بعض الفِكَر التي ساعدت في انتعاش العمل.

عند التجول في مزاد للسيارات المستعملة، اكتشف رجل فجأة نوعه المفضل من السيارات الرياضية. الحالة جيدة، والمسافة المقطوعة صحيحة والسعر في المتناول. إنه مسرور. يعود لاحقاً ويشتري السيارة. يقود السيارة إلى المنزل منتصراً. ثم يجد لاحقاً أن السيارة عريضة جداً بحيث لا يمكن وضعها في المرآب في منزله. لقد نسي عمل CAF.

دخل قزم في المصعد وهو ينوي الصعود إلى الطابق العشرين. لكنه اضطر إلى الخروج في الطابق العاشر. لقد استطاع الوصول إلى ارتفاع زر الطابق العاشر فقط. هو لم يقم بعمل CAF. لو فعل ذلك، لكان انتظر حتى يكون هناك شخص آخر مستعدٌّ للدخول إلى المصعد.

سمحت الحكومة للأجانب الأغنياء بزيادة أسعار المنازل في البلدة. ثم اكتشفوا أنهم لا يستطيعون إقناع السكان المحليين بالعمل في البلدة – لأن السكان المحليين لا يستطيعون تحمل الأسعار نفسها. شخص ما لم يقم بعمل CAF.

إن تعليم CAF هو مسألة إضافة إلى قائمة العوامل.

ما الذي تم استبعاده؟

هل يمكنك إضافة عامل آخر إلى القائمة التي لدينا؟

ما الذي يجب مراعاته أيضاً؟

بالطبع، هناك فرق بين العوامل المهمة والعوامل الأقل أهمية. لكن الجهد الرئيسي هو إيجاد العوامل. في كثير من الأحيان نواصل تفكيرنا دون القيام ب CAF مناسب.

على الرغم من أن CAF أداة بسيطة جداً، يمكن أن تكون قوية جداً حين تُجري إجراءً جيداً.

تمارين على CAF

١ - فقد مروض أسود في سيرك أحد أسوده في حادث. وعليه أن يستبدل هذا الأسد. قم بإجراء CAF له. ما العوامل التي يجب أخذها بالحسبان؟

٢ - طُلب منك تصميم إعلان لتشجيع الشباب ليقبلوا على شرب المزيد من الكوكا كولا. ما هي العوامل التي يجب مراعاتها؟ قم بإجراءCAF.

٣ - قطيع من الخيول البرية يتجول بحرية فوق بعض المراعي. وُجدت خيول ميتة واتُّهِمَ المزارعون بإطلاق النار على الخيول. يزعم المزارعون أن هناك الكثير من الخيول الآن، وأنها تأخذ من المرعى المخصص للماشية. قم بعمل CAF على هذا الموقف.

٤ - أنت ذاهب إلى مقابلة عمل. ما الأشياء التي يجب أن تراعيها؟ قم بعمل CAF.

٥ - يختار والداك مكاناً من أجل العطلة. لقد قاموا بعمل CAF وأدرجوا قائمة بالعوامل التالية. هل أغفلوا شيئا؟

التكلفة

المناخ

المطاعم الجيدة

القرب من الشاطئ

المرافق الرياضية

٦ - يطلب منك صديق اقتراض بعض المال. قم بعمل CAF، وقم بإدراج لائحة بالعوامل التالية. هل هي كافية؟

مقدار المال

كم من الوقت يريد المال من أجلها

كم هو صديق جيد

٧ - إذا كان عليك تقديم اقتراحات لإعادة تصميم رأس الإنسان ووجهه، فما العوامل التي يجب أن تضعها في اعتبارك؟ قم بعمل CAF على هذا.

٨ - أنت تدير متجراً كبيراً، وتريد تعيين بعض الموظفين الجدد. عند إجراء مقابلات مع المتقدمين، ما هي العوامل التي تأخذها بعين الاعتبار؟

APC: (Alternatives , possibilities , Choices)

البدائل، الإمكانيات، الخيارات

هذه أداة أخرى لتوجيه الانتباه. بدلاً من الانتقال إلى الأمام في تفكيرنا، ننظر إلى الاحتمالات "الموازية".

يستند الكثير من حسن الفكاهة إلى البدائل. تستند التورية البسيطة إلى المعاني البديلة لنفس الكلمة. تذمر رجل ثري من أن عيد ميلاده بائس لأنه قُدم له نادٍ للغولف فقط كهدية – حتى لم يكن به مسبح.

يقول شعار إعلاني مشهور: "لا شيء يعمل أسرع من إنيسين Anacin". هذا يعني أنه لا يوجد علاج يعمل أسرع من إنيسين (لعلاج الصداع). كما يمكن أن يعني أن "لا شيء" (تناول لا شيء) لديه تأثير أسرع على الصداع من تناول Anacin.

هناك العديد من أنواع البدائل:

الإدراك: يمكن النظر إلى ذات الشيء بعدة طرق مختلفة.

العمل: المسارات البديلة من العمل التي يمكن أخذها في موقف ما.

الحلول: حلول بديلة لمشكلة ما.

المناهج: طرق مختلفة لمعالجة المشكلة لإيجاد حل.

التفسيرات: التفسيرات البديلة لكيفية حدوث شيء ما. الفرضيات البديلة في مجال العلوم.

التصميم: التصميمات البديلة، كل منها يحقق الغرض من التصميم (آلات، مباني، ملصقات، إلخ).

أحياناً نضطر إلى البحث عن بدائل لأن الطريقة التقليدية لا تعمل. نريد أحياناً البحث عن بدائل لأننا نعتقد أننا قد نجد طريقة أفضل من الطريقة التي نستخدمها الآن.

إذا أخبرك شخص ما أن هناك حلين ممكنين فقط لمشكلة ما، ربما قد تقضي بضع لحظات في التفكير ببدائل أخرى. وقد تجد أو لا تجد بدائل أخرى، لكن الأمر يستحق قضاء بعض الوقت في البحث عنهم.

ولعل أصعب شيء للقيام به هو التوقف عن البحث عن بدائل عندما لا يجب عليك ذلك. اخترع جيليت Gillette موس الحلاقة الآمن عندما توقف البحث عن وسيلة بديلة للحلاقة. غالباً ما نفترض أن الأشياء تتم بأفضل طريقة ممكنة، لكن هذا ليس هو الحال دائماً. غالباً ما تتم الأمور بهذه الطريقة لأسباب تاريخية أو لأنه لم يحاول أحد إيجاد طريقة أفضل.

كلما انطلقت للبحث عن بدائل، يجب أن تكون واضحاً جداً حول الغرض من البديل.

... "أريد طرقاً بديلة لإغلاق هذه الفتحة."

... "أريد طرقاً بديلة لحمل الماء إلى تلك النقطة."

... أريد اقتراحات بديلة حول كيفية إمكانية فشل هذا النظام.

"أريد ألواناً بديلة للسجاد" مختلفة تماماً عن "أريد طرقاً بديلة لتغطية الأرضية". إذا قلت فقط، "أريد بدائل للسجاد"، فليس من الواضح ما إذا كنت تريد طرقاً بديلة لتغطية الأرضية أو بدائل تكون دافئة مثل السجادة.

يتم نطق APC بكل حرف منفصل: "A",P",C"، أو A.P.C. كما هو الحال مع CAF، كلما استخدمت الأداة على نحوٍ رسمي ومدروس، كانت أكثر قيمة كأداة.

تمارين على APC

١ - إذا جعل مرض غامض ما معظم الناس صمّاً فجأة، فكيف سيتواصل الناس بعضهم مع بعض؟ قم بعمل APC وأعطِ أكثر من ثلاثة بدائل.

٢ - في بعض البلدان يدفع سائقو السيارات رسوماً لاستخدام الطرق. ما هي الطرق الأخرى الموجودة لجعل السائقين يدفعون من أجل الطرق التي يستخدمونها؟ قم بعملAPC .

٣ - تلقيت مكالمة هاتفية غامضة تطلب منك لقاء شخص لا تعرفه في وقت معين في أحد المقاهي. ما هي التفسيرات الممكنة لهذا الشيء؟ ما هي مسارات العمل المتاحة لك؟ قم بعمل APC مزدوج.

٤ - في مسابقة تلفازية، يتم وصف شيء ما بأنه: دائري، ومسطح، وجيد للأكل. يمكن أن يكون هامبرغر، أو ما الشيء الآخر؟ قم بعمل قائمة APC بأكبر عدد ممكن من الاحتمالات التي يمكنك التفكير فيها.

٥ - شوهد رجل يسير في الشارع الرئيسي وعلى رأسه كيس ورقي بني. لماذا تعتقد أنه يفعل هذا؟ قم بعمل APC، وعدد خمسة تفسيرات ممكنة على الأقل.

٦ - شكلت مجموعة مع أصدقائك لجمع الأموال للأعمال الخيرية. لديك يوم واحد فقط لجمع أكبر قدر ممكن من المال. قم بعمل APC، وأعط بعض الأساليب البديلة لهذه المهمة.

٧ - بعض الأحياء متسخة للغاية لأن الناس يرمون القمامة والعلب في كل مكان. كيف تقترح معالجة هذه المشكلة؟ قم بعمل APC، وأعط ثلاث طرق.

٨ - تدير شركة تأمين والبائعون والبائعات لديك عملوا بجد. تريد مكافأتهم. يمكنك أن تعطيهم المزيد من المال على سبيل المكافأة ولكنك تريد إيجاد طرق أخرى لمكافأتهم. قم بعمل APC، واقترح بعض المكافآت البديلة.

٩ - يمكنك التفكير بشكل بديل لشاشة التلفاز؟ إذا كنت تستطيع، استخدم تفكير القبعة الصفراء لإظهار فوائد شكلك الجديد.

القيم

في الرياضيات والألغاز المنطقية ليس كافياً أن تحصل على الجواب الصحيح. الحياة الواقعية مختلفة تماماً لأنها تشمل القيم. القيم جزء من التفكير. عادةً ما تتضمن القيم أشخاصاً آخرين. قد يكون الحل الصحيح منطقياً لمشكلة ما غير مقبول لأنه يتعارض مع قيم الناس (التي قد تكون غير منطقية).

إذا أردنا أن نفكر في العالم الحقيقي، فيجب أن نكون واعين للقيم في كل تفكيرنا.

جرى بناء طريق عام جديد وواسع يقود إلى المدينة. دعونا نلقِ نظرة على الأشخاص والقيم المشمولة.

... المزارعون الذين جرى الاستيلاء على أراضيهم بسبب الطريق ليسوا سعداء.

... الجيران الذين أصبحوا منفصلين الأن بسبب الطريق الجديد ليسوا سعداء.

... أولئك الذين وجدوا أنفسهم بجانب الطريق الجديد منزعجون من الضوضاء والتلوث والخطر على أطفالهم.

... أولئك الذين يعيشون خارج المدينة مسرورون لأنهم أصبحوا قادرين على قيادة السيارة بشكل أسرع.

... بعض الناس الذين يعيشون الآن في المدينة مسرورون بالانتقال إلى الريف حيث المنازل أرخص ثمناً ونوعية الحياة أفضل.

... يستطيع سكان المدينة قيادة السيارة إلى الريف في كثير من الأحيان.

... هناك المزيد من الازدحام المروري في المدينة لأن المزيد من الناس يقودون سياراتهم الآن كل يوم.

... هناك المزيد من التلوث من عوادم السيارات.

... هناك المزيد من استهلاك الطاقة والحاجة إلى استيراد المزيد من النفط.

... يمكن للتجار بيع سيارات أكبر وأسرع.

... يمكن لبعض الناس في الريف بيع منازلهم بسعر أعلى من ذي قبل.

... أنقذت مدارس القرية لأنه يوجد المزيد من التلاميذ الآن.

ليست جميع المواقف بمثل تعقيد هذا الموقف ولكن جميع المواقف تتضمن قيماً مختلفة لأشخاص مختلفين. العالم مكان مزدحم للغاية. ما هو جيد لشخص ما قد يكون سيئاً لشخص آخر. المطار الجديد جيد لأولئك الذين يضطرون إلى السفر ولكنه سيّىء لأولئك الذين يعيشون بالقرب منهم ويعانون الضوضاء.

يجري اختبار الأدوية ومستحضرات التجميل على الحيوانات للتأكد من أنها آمنة للاستخدام البشري. هذا جيد للبشر ولكنه سيِّىء للحيوانات.

إذا أعطيت طعاماً مجانياً إلى البلدان التي تتضور جوعاً، فهذا جيد للناس ولكنه سيّىء للمزارعين المحليين الذين لا يستطيعون بيع إنتاجهم. على المدى الطويل، قد يكون هذا سيئاً لجميع الناس مع تراجع الزراعة.

في جميع أنواع التفكير، هناك سؤالان أساسيان يجب أن يصبحا عادة في التفكير. ينبغي أن تسأل هذه الأسئلة بشكل روتيني كلما فكرنا في شيء ما:

١. ما هي القيم التي تنطوي عليها؟

٢. من يتأثر بهذه القيم؟

كلّ من تفكير القبعة الصفراء والسوداء معنيان بالقيم. مع التفكير بالقبعة الصفراء، نبحث عن الفوائد. مع التفكير بالقبعة السوداء نبحث عن المشاكل والأخطار. عند النظر إلى القيم، نحتاج إلى النظر إلى الأشخاص المعنيين. الأداة OPV المحددة مشروحة في الصفحات القليلة التالية.

عند النظر إلى القيم، نحتاج إلى النظر في عواقب أي عمل. الأداة C&S المحددة مشروحة في الصفحات القليلة التالية.

عند النظر إلى القيم، نحتاج إلى طريقة سريعة لتقييم الجوانب الإيجابية والسلبية والمرغوبة. الأداة PMI المحددة مشروحة في الصفحات القليلة التالية.

تمارين على القيم

١ - تستمتع بمشاهدة التلفاز. ويعتقد والداك أنك تشاهد التلفاز كثيراً جداً. ما هي القيم المشمولة؟

٢ - تعلم المحامية أن موكلها مذنب بسبب السرقة. هل تدافع عنه في المحكمة؟ ما هي القيم المشمولة؟

٣ - في الرسوم المتحركة وفي الحياة الواقعية، لا تحب الكلاب القطط والفئران. لكن بعض الناس يحبون القطط. ما هي جميع القيم الموجودة هنا؟

٤ - في بعض البلدان، تعمل النساء في المنزل بأجور منخفضة في خياطة الملابس. ما هو رأيك في القيم التالية؟

... على الأقل لدى النساء بعض الدخل.

... يحصل الأطفال على بعض الطعام لتناوله.

... الأجور منخفضة للغاية، ويتم استغلال النساء.

... يريد صاحب العمل جني ربح من بيع الملابس.

... تريد المحلات التجارية في بلدك بيع الملابس.

... أنت تحب الملابس الرخيصة وترغب بشرائها.

٥ - هناك ارتفاع في جرائم الشوارع (السلب وما إلى ذلك). من هم الأشخاص المتورطون أو المتأثرون بهذا؟ ما هي القيم؟

٦ - يستمتع الناس بالثرثرة بعضهم حول بعض حتى لو كانت الأشياء التي تقال غير صحيحة دائماً. من يشارك في الثرثرة وما هي القيم؟

٧ - شخص ما تعرفه يشعر بالملل في المدرسة، ويقضي كل الوقت في العمل في مقهى لكسب المال. من هم الأشخاص المعنيون وما هي القيم؟

٨ - يوجد في اليابان أقل من ٢٠٠٠ جريمة قتل في السنة. في الولايات المتحدة الأمريكية عد السكان ضعف عدد السكان في اليابان وهناك نحو ٢٨٠٠٠ جريمة قتل سنوياً. ما هي القيم الموجودة؟

٩ - لا يحب والدك صديقك الجديد. حصل شجار مع والدك. ما هي القيم المتضمنة؟

OPV(Other people's views) : آراء الأشخاص الآخرين:

هذه أداة أخرى لتوجيه الانتباه صُممت لتوسيع الإدراك. يتم لفظها: "O","P","V" أو O.P.V.

... "هناك الكثير من الأشخاص المعنيين، دعونا نقم بإجراء OPV"

... "لن تكون في هذه الحالة من الفوضى لو قمت بإجراء OPV."

تخيل مباراة في الملاكمة لبطولة العالم للوزن الثقيل. أحد الملاكمين يصد لكمة. هُزم خصمه. هناك بطل عالم جديد.

في التفكير الذي يجب أن يتبعه عمل ما هناك عادة شخص يقوم بالتصرف حيال الأمر وفي الوقت نفسه يكون هناك شخص (أو عدة أشخاص آخرين) يتأثرون بهذا التصرف – كما هو الحال في مباراة الملاكمة. في تلك المباراة، على أية حال كان هناك العديد من الأشخاص

الآخرين المتأثرين، وليس الملاكمين فقط. كان هناك متفرجون، كانت هناك وسائل الإعلام (التلفاز والصحف)، كان هناك الذين يقومون بالرهانات، وكان هناك المتحدي التالي، والمتعهدون... إلخ، بذات الطريقة يمكن أن يؤثر التصرف على العديد من الأشخاص الآخرين بصرف النظر عن أولئك المعنيين بشكل مباشر. لذلك، التفكير يجب أن يأخذ بالحسبان الأشخاص الآخرين أيضاً. ومن ثمّ فإن OPV أداة تفكير مهمة.

العالم مملوء بالناس. يقوم الناس بالتفكير. ويؤثر التفكير في الناس. السؤالان الرئيسيان هما:

١. من يتأثر بهذا التفكير (التصرف)؟

٢. ما هي آراء (تفكير) أولئك الأشخاص المتأثرين؟

إنOPV والقيم مترابطين بإحكام لأن آراء أولئك الأشخاص المتأثرين ستُحدد بالقيم المعنية. لذلك عند القيام بـ OPV، نحتاج إلى النظر عن قرب في القيم المعنية.

هل يستطيع الناس مراقبة قيمهم الخاصة؟ قد لا يمتلكون المعرفة. قد تكون العواقب طويلة المدى لبناء سد في مكان محدد معقدة جداً. قد يبالغ الناس في رد فعلهم بسبب الجهل، أو يكون لديهم رد فعل أقل. ينبغي لأجيال المستقبل القيام ب OPV. ليس بإمكانهم أن يكونوا موجودين للقيام بتفكيرهم الخاص، لذا فإن جزءاً من OPV هو لصالحهم.

وهناك أيضاً التفكير على المدى الطويل والتفكير على المدى القصير. قد يكون للارتفاع في أسعار المواد الغذائية غير مرغوب على المدى القصير. لكن هذا الارتفاع على المدى الطويل قد يفيد المزارعين المحفزين لإنتاج المزيد من الطعام، لذا في نهاية المطاف الجميع مستفيد.

تذكر أن OPV دائماً معنية بماذا يعتقد الآخرون فعلاً في هذه اللحظة – وليس بماذا ينبغي أن يفكر الناس. أيضاً OPV تدور حول الآراء المحددة للأشخاص الآخرين. يجب أن تضع نفسك في مكان هؤلاء الناس لتفكر وتشعر كما يفكرون ويشعرون. إن OPV ليس مجرد مسألة آراء بديلة حول موضوع ما. إنها آراء يحملها أشخاص محددون.

الخطوة الأولى للقيام ب OPV هي وضع الناس المتأثرين في قائمة. الخطوة الثانية هي أن تتصور آراء وتفكير كل واحد من هؤلاء الناس (أو المجموعات). في بعض الحالات قد تتوسع لائحة الأشخاص تقريباً إلى ما لا نهاية.

كالعادة، يجب أن تكون عقلانياً بشأن هذا – ليست هناك حاجة دائماً للتفكير حتى في أولئك الذين يتأثرون بشكل طفيف فقط.

طرفان في الجدال

استخدام واحد واضح لـ OPV هو النظر في التفكير في كلا الجانبين في النقاش أو الخلاف، إذا كنت على جانب واحد من الخلاف، فستبذل جهداً لرؤية الأشياء من الجانب الآخر.

يجب أن يكون هذا الجهد لمعرفة وجهة النظر الأخرى أو التصور الآخر للموقف موضوعياً. كيف يرون الأشياء؟

تمارين على OPV

١ - تنمو شجرة جميلة في حديقة بيت الجيران بشكل أكبر وأكبر وأخيراً تقطع أشعة الشمس عن غرفة المعيشة في منزلك. قم ب OPV على الأشخاص المعنيين. في أحد الأيام هبت عاصفة شديدة، وانفجرت الشجرة، وألحقت الضرر بمنزلك. قم بعمل OPV آخر.

٢ - تقدم فتاة بعض المال لصديقتها لتشتري تذكرة يانصيب. تشتري الصديقة تذكرتين. وتفوز واحدة من التذاكر بمبلغ كبير من المال. إلى أي فتاة تعود التذكرة الرابحة؟ قم بإجراء OPV على هذا.

٣ - يحب فتى ما أن يدرس ويستمع إلى الموسيقا الصاخبة. ولا يريد استخدام سماعات الأذن. يحب والداه وأخته العمل في سلام وهدوء. قم بعمل OPV.

٤ - اقترح تطبيق حظر على جميع السيارات والشاحنات في جميع الأوقات في وسط المدينة. ضع قائمة بجميع الأشخاص الذين سيتأثرون بهذا الحظر (الجزء الأول من OPV).

٥ - بينما أنت مستلقٍ في السرير، تدخل صديقتك المفضلة مع صديقك (أو صديقك حسب ما هو مناسب). قم بعمل OPV.

٦ - جدتك التي بلغت سن الخامسة والسبعين تريد أن تأتي وتعيش مع العائلة. قم بعمل OPV لوالدك وأمك وأفراد آخرين من أسرتك (الجدة هي أم والدتك).

٧ - فتاة تريد أن تشق طريقها الخاص تضرب عن الطعام وترفض أكل أي شيء. قم بعمل OPV.

٨ - هناك زيادة في الضرائب المحلية لدفع تكاليف تعليم أفضل. ضع قائمة بجميع الأشخاص المعنيين وقم بإجراء OPV على آرائهم.

٩ - يريد العمال في المصنع زيادة في الأجور بسبب ارتفاع تكاليف المعيشة. تقول الإدارة: إنها لا تستطيع زيادة الأجور لأن المنافسين الأجانب يخفضون سعر نفس المنتجات. قم بإجراء OPV على هذه الآراء المتعارضة.

العواقب والآثار C & S: Consequence and Sequel

لا تهتم بجزء "الآثار"، عامل أداة الإدراك هذه كأنها "عواقب". تُلفظ الأداة "C.S ". يمكنك القول : إنّ هذه الأداة هي أكثر أداة مهمة في جميع أدوات التفكير في الحياة الواقعية. إذا كان تفكيرك سوف ينتج عنه عمل من أي نوع (قرارات، خيارات، خطط، مبادرات، وما إلى ذلك)، منفّذ فيتم تنفيذ ذلك العمل في المستقبل. لذا عليك أن تنظر إلى عواقب ذلك العمل.

هل ستنجح؟

ما هي الفوائد؟

ما هي المشكلات والأخطار (المخاطر)؟

ما هي التكاليف؟

إن C & S كلاهما استكشاف (للمستقبل) وكذلك تقييم. إنه أشبه بصنع خارطة طريق. إذا رأيت أن الطريق أمامك سيئ، فلا تسلك هذا الطريق.

حتى إذا استُخدمت C&S وحدها، واستُخدمت بشكل فعال، هذا وحده سيكون له تأثير قوي على مهارات التفكير.

لدى الشباب غالباً قدرٌ كبيرٌ من المتاعب مع C&S. هذا لأنهم عادةً لا يفكرون في المستقبل. المستقبل غامض وبعيد. الأسبوع القادم هو الحد الأقصى لطول المستقبل. كما أن هناك شخصاً آخر يعتني بهم ويفكر بالمستقبل لهم.

هناك علاقة بين C&S و CAF و OPV. ما يحدث في المستقبل قد يُعدُّ كعامل. ما يحدث في المستقبل سيؤثر على الآخرين. ما يحدث في المستقبل هو مسألة قيم أيضاً. يمكن استخدام القبعة السوداء والقبعة الصفراء أيضاً لتقييم العواقب المستقبلية.

عند القيام بـ C&S، يجب أن تضع في اعتبارك أيضاً "الوضع". قد يضعك شيء ما تفعله في "وضع" أفضل للقيام بشيء آخر. على سبيل المثال تذهب إلى العمل لمحطة التلفاز بأجور منخفضة جداً. ولكنك الآن في وضع أفضل لتصبح صحفياً تلفزيونياً.

مقياس الوقت:

الفوري: العواقب الفورية للعمل.

على المدى القصير: ماذا يحدث بعد المقياس الفوري.

على المدى المتوسط: ماذا يحدث عندما تستقر الأمور.

على المدى الطويل: ماذا يحدث بعد ذلك بكثير.

ستختلف التوقيتات الفعلية من وضع إلى آخر. على سبيل المثال مع محطة جديدة للطاقة الكهربائية، الفوري هو خمس سنوات، وعلى المدى القصير عشر سنوات، وعلى المدى المتوسط عشرون سنة، وعلى المدى

الطويل ما يصل إلى خمسين عاماً. في شجار مع صديقك، يكون الفوري الآن، وعلى المدى القصير يوم واحد، وعلى المدى المتوسط أسبوع واحد، وعلى المدى الطويل شهر واحد.

لكل وضع عيّن المقاييس الزمنية المحددة قبل البدء في تنفيذ C&S.

المخاطرة

هل ستنجح كما آمل؟

ما الخطأ الذي قد يحدث؟

ما هي الأخطار الفعلية؟

طريقة أخرى للنظر إلى المخاطرة هي أن تسأل نفسك:

ما هو أسوأ شيء يمكن أن يحدث بشكل خاطئ؟

إذا كنت تستطيع تخيل الأسوأ وما زلت تواجهه، فقد ترغب في المضي قدماً في عملك.

بإمكانك أن تسأل أيضاً:

ما هي أكثر نتيجة مثالية (أفضل نتيجة)؟

بين هذين الأمرين قد تسأل:

ما هي النتيجة الأكثر احتمالاً؟

اليقين

لا يمكنك أبداً أن تكون على يقين بشأن المستقبل. لا يمكنك أبداً الحصول على معلومات كاملة بشأن المستقبل. هذا أحد الأسباب لماذا يعدّ

التفكير مهمًّا جداً. عندما ننظر إلى المستقبل باستخدام C&S، هناك مستويات مختلفة من اليقين أو عدم اليقين.

أنا واثق أن الأشياء سوف تصبح هكذا.

هذه أكثر نتيجة محتملة.

هذا احتمال – لكن لا يمكنني التأكد.

ليس لدي فكرة عما سيحدث.

غالباً ما نضطر إلى التصرف مع وجود مستويات منخفضة من اليقين. لا نستطيع دائماً انتظار اليقين الكامل (والذي قد لا يصبح متوفراً أبداً). النقطة المهمة هي أن تكون مدركاً لمستوى اليقين. إذا كنت تخمن حقاً – فاعلم أنك تخمن.

تمارين على C & S

١. ماذا سيحدث إذا كان هناك طريقة لتعليم الكلاب الكلام؟ قم بإجراء C&S على هذا: انظر إلى العواقب الفورية وطويلة المدى.

٢. مع الأتمتة المتزايدة، من الممكن في المستقبل أن يحتاج الناس إلى العمل ثلاث ساعات فقط في اليوم. ماذا تعتقد سوف يحدث؟ قم بإجراء C&S طويل المدى حول هذا الموضوع.

٣. افترض أن بعض الأبحاث أظهرت أن مشاهدة التلفاز لساعات بلا توقف سيّىء للدماغ. قم بعمل C&S (فوري وقصير المدى) في هذا الشأن.

٤. صدر قانون جديد يفرض على الأطفال فوق سن العاشرة العمل عشر ساعات في الأسبوع. قم بعمل C&S كامل على هذا الموضوع.

٥. صديقك المفضل الذي تقوم بكل شيء معه تورط في حادث سير خطير. يذهب صديقك إلى المستشفى وسيبقى هناك لمدة ستة أشهر. قم بعمل C&S كامل حول كيفية تأثير هذا الشيء على حياتك.

٦. يظهر دليل جديد أن تأثير البيوت الدفيئة (ارتفاع حرارة الغلاف الجوي للأرض) سيحدث في وقت أبكر بكثير مما كان متوقعاً. ما هو اعتقادك حول التأثير الذي سيكون لهذا الخبر على تفكير السياسيين؟ قم بإجراء C&S فيما يتعلق برجال السياسة.

٧. جرى اكتشاف دواء جديد يسمح للناس بالعيش حتى عمر مئة عام. هذا الدواء سيكون مكلفاً للغاية. قم بعمل C&S كامل.

٨. هناك أزمة أوبكOPEC من نوع آخر وسعر البنزين ازداد ثلاثة أضعاف فجأة. قم بعمل C & S فوري وقصير المدى.

٩. هناك مرض غامض وخطير جدا ناتج عن التقبيل. هناك تفشٍّ لهذا المرض في البلدة حيث تعيش. قم بعمل C & S فوري وقصير المدى.

PMI (Plus, Minus and Interesting)

الإيجابيات، السلبيات والمثيرة للانتباه

يستخدم العديد من الأشخاص الأذكياء جداً تفكيرهم لدعم أو للدفاع عن حكمهم الفوري حول مسألة ما. إن PMI هي أداة لتوسيع الإدراك (توجيه الانتباه) التي تجبر المفكر على استكشاف الوضع قبل التوصل إلى حكم.

يعود المستكشف من بعثة بوصف ناقص جداً لجزيرة جديدة. قيل للمستكشف بأن يعود لوصف ما يمكن أن يوجد في الشمال، الشرق،

الجنوب، الغرب، وفي وسط الجزيرة، يتبع المستكشف هذا الإطار البسيط لتوجيه الانتباه.

إن PMI إطار توجيه انتباه مشابه. انظر إلى النقاط الإيجابية. وانظر إلى النقاط السلبية. وانظر إلى النقاط المثيرة للانتباه. فقط عندما يجري هذا الفحص الكامل يتم التوصل إلى حكم أو قرار.

في الممارسة العملية تحظى PMI بشعبية كبيرة ضمن فئة الشباب لأنها بسيطة وفعالة جداً. وحتى إذا جرى استخدام PM وحدها دون أي أدوات أخرى، سيصبح التفكير فعّالاً أكثر في حالات الحياة الواقعية. في كثير من الأحيان يقوم الشباب بجعل الوالدين يقومان ب PMIفي مسائل تتطلب قرارات أو ردود فعل فورية.

..." أنا اعرف أنك لا تحب هذا ولكن دعنا نقم ب PMI ".

..." ذلك يبدو الخيار الصحيح ولكن دعنا نقم ب PMI "

..." لدينا خياران دعنا نقم ب PMI على كل خيار".

إن PMI تلفظ "P","M","I" أو P.M.I إن PMI أداة للاستكشاف وأداة للتقييم. دعونا نرَ ماذا سيحدث إذا نظرنا في جميع الجوانب.

للوهلة الأولى قد تبدو PMI كنسخة مصغرة من قبعات التفكير الست. إنها تشبه القبعة الصفراء، والسوداء والخضراء(مثير للاهتمام). هناك تشابه، ولكن PMI معنية بشكل مباشر بالنقاط الجيدة (الإيجابيات) والنقاط السيئة (السلبيات) والنقاط المثيرة للانتباه.

لا تختص القبعة السوداء بالنقاط السلبية على نحو مباشر ولكنّها تختص بالحكم كيف أنّ شيئاً ما يتناسب مع الحقائق أو التجربة. وأيضاً يجب

أن تكون القبعة السوداء والصفراء منطقيتان بينما PMI لا يجب أن تكون كذلك، ومن الممكن أن تشمل المشاعر.

إن PMI فحص استكشاف شامل وبسيط جدّاً.

المثير للانتباه

..." من المثير للانتباه أن نرى ما قد يحدث**...** "

..." من المثير للانتباه أن نرى ما سيؤدي إليه هذا الأمر**...**"

..." ماذا قد يحدث لو**...**"

بإمكانك استخدام عبارات مثل هذه أو كهذه لجمع النقاط المثيرة للانتباه. النقاط المثيرة للانتباه ليست جيدة ولا سيئة، بل هي نقاط مثيرة للانتباه. النقاط المثيرة للانتباه هي عبارة عن ملاحظات وتعليقات. النقاط المحايدة (ليست جيدة ولا سيئة) أيضا تندرج تحت إطار المثيرة للانتباه.

الفحص

إن PMI أداة للفحص. إنها ليست تفكير بالنقاط كما تتجلى ومن ثمّ إسقاط كل نقطة في الصندوق المسمى P أو Mأو I. إن مسألة النظر على وجه التحديد باتجاه الإيجابيات أولاً والإشارة إلى ما تراه (تجاهل أي نقاط أخرى)، ومن ثم النظر على وجه التحديد باتجاه السلبيات والإشارة إلى ما تراه (تجاهل أي نقاط أخرى) وأخيراً النظر على وجه التحديد باتجاه النقاط المثيرة للانتباه.

حافظ دائما على التسلسل PMI بالترتيب نفسه (النقاط الإيجابية أولاً ومن ثم المثيرة للانتباه).

تمارين على PMI

١ – في كثير من البلدان هناك أعداد متزايدة من المسنين. يوجد اقتراح بضرورة وجود حزب سياسي معين يمثل الأشخاص الذين تزيد أعمارهم على ستين عاماً. قم بإجراء PMI حول هذا الاقتراح.

٢ – بدأ عدد قليل من الشركات بنظام يقوم فيه كل موظف إداري في بداية اليوم بالضغط على زر لضوء أخضر أو أحمر مقابل اسمه على اللوح. الضوء الأحمر يعني أنه مشغول ومرهق، ولا يريد أن يزعجه أحد. الضوء الأخضر يعني أنه بكامل طاقته وجاهز لأي شيء. قم بإجراء PMI على هذه الفكر، وقم بإجراء PMI آخر على نفس الفكر ينطبق على العائلة – كل فرد من العائلة سيكون لديه الخيار بين الضوءَيْن كل يوم.

٣ – قامت بعض المدن بتجربة الدراجات البيضاء المجانية التي تعود ملكيتها للجميع. تقوم باختيار دراجة واستخدامها ومن ثمّ تركها لشخص آخر لاستخدامها قم بإجراء PMI على هذه الفكرة.

٤ – لنفترض أن التخاطر ناجح، وأنه بإمكانك أن تعرف بماذا يفكر الأشخاص الآخرون بالضبط في وقت تفكيرهم. قم بإجراء PMI على هذه الفكرة. هل هي فكرة جيدة ؟

٥ – هل يجب على الطلاب التصويت على معلميهم كل سنة في المدرسة وإعطاء المعلمين تصنيفاً ؟ قم بإجراء PMI على هذه الفكرة.

٦ – تقوم بعض المصانع بتجربة العمل لمده أربعة أيام، إذ يعمل الناس لعشر ساعات في اليوم على مدى أربعة أيام، ومن ثمّ الحصول على ثلاثة أيام

استراحة. قم بإجراء PMI على هذا. قرر إذا ما كنت تعتقد أن ذلك فكرة جيدة.

٧ – تعتقد إحدى الأمهات أن أطفالها يشاهدون التلفاز كثيراً، لذلك وضعت حصالة على جهاز التلفاز وأي أحد يريد أن يشاهده يجب عليه أن يدفع بالساعة. قم بإجراء PMI على هذه الفكرة.

٨ – ما رأيك بفكرة أنه ينبغي للأطفال إدارة المنزل بشكل كامل لمدة أسبوع كل سنه – وذلك يتضمن التسوق، الطهي، التنظيف... إلخ؟ قم بإجراء PMI.

التركيز والغرض

يدور معظم التفكير حول مجموعة من النقاط. وكل نقطة تقترح النقطة التي تليها. في المحادثة الشيء الذي يقوله الشخص يثير ما يعتقده الأشخاص الآخرون ويقولونه. ولكن يبقى هناك نوع من الغموض والإبهام حول الموضوع والغرض من التفكير به -وكثيراً ما يحدث هذا في الخبرة العامة السابقة - وهذا واحد من الأسباب الرئيسية لعدم الكفاءة وعدم الفاعلية في التفكير.

بعد الاطلاع على بعض أدوات وعادات التفكير حان الوقت الآن للحديث عن " التركيز والغرض ".

هذه عادة تفكير أخرى. هذا يعني أنه يجب أن نكون واعين بشكل روتيني للتركيز والغرض في كل عمليات التفكير التي نقوم بها. فالعادة شيء ينبغي أن يكون جزءاً من تفكيرنا. والأداة هي شيء نختار استخدامه عند الحاجة. هناك بعض الأدوات ذات الصلة (AGO – FIP)، وسوف نتطرق لهذه الأدوات لاحقاً.

في صالة عرض الأثاث أنا بصدد شراء طاولة جديده لغرفة الطعام. أنا أركز على الطاولة. ولكنني الآن أنظر إلى أرجل الطاولة – هل هي قوية بما يكفي ؟ ثم ألقي نظرة على سطح الطاولة – هل من المحتمل أن تتلطخ أو تتلف بالأشياء الساخنة ؟ يلفت انتباهي خدش على السطح. النقطة تكمن في أن هدفي بشكل عام يتمثل بالتفكير بشراء الطاولة. ولكن في أي لحظة قد يكون تفكيري مركزاً على نقطة أصغر داخل ذلك الهدف العام. ولا يتركز تفكيري فقط على النقطة الأصغر، بل التفكير في تلك النقطة لديه غرضه المحدد (هل هذا الخدش واضح ؟)

لا يكفي أن يكون لدينا حس عام بالهدف من التفكير. نحن بحاجة لأن نعرف ما التركيز وما الذي نحاول القيام به في كل لحظة. هذا يتطلب مقداراً معيناً من الانضباط ومقداراً معيناً من التفكير بالقبعة الزرقاء. نحن بحاجة إلى إفساح المجال أمام تفكيرنا لنستطيع معرفة ما يحدث.

الأسئلة المفتاحية

هناك أسئلة مفتاحية في جميع عادات التفكير ينبغي أن نطرحها على أنفسنا طوال الوقت. وأسئلة التركيز والغرض هي :

ما الذي أبحث عنه (أفكر فيه) الآن ؟

ما الذي أحاول فعله ؟

يمكنك أن تسال نفسك مثل هذه الأسئلة من وقت لآخر في تفكيرك.

يمكنك طرح مثل هذه الأسئلة في اجتماع يبدو أنه لا يصل لأي نتيجة أو هدف.

تحديد التركيز

تماماً كما نحتاج لأن نكون على دراية بالتركيز والغرض، يجب أن نكون قادرين على تحديد التركيز والغرض. ما الذي تريد التركيز عليه ؟

من لحظة إلى أخرى وأيضاً عند تحديد أجندة للتفكير (القبعة الزرقاء) يجب أن نكون قادرين على اختيار وتحديد مجالات التركيز المختلفة – وما تريد القيام به في كل مجال للتركيز.

نوع التفكير

نستطيع الأخذ بعين الاعتبار أربعة أنواع رئيسية للتفكير:

- *الاستكشاف*: النظر حولنا، وزيادة معرفتنا و وعينا للموضوع، بهدف صنع خريطة أفضل له.
- *البحث:* هنا لدينا حاجة محددة. نريد شيئاً ما. نريد أن ينتهي بنا الأمر بشيء محدد. قد نحتاج إلى حلٍّ لمشكلة. قد نحتاج إلى تصميم أو فكرة جديدة مبتكرة. قد نحتاج إلى تسوية لنزاع. هذا يختلف تماماً عن مجرد الاستكشاف. في هذا السياق كلمة " البحث " تعني أيضاً " البناء ". ليس الأمر كما لو أن الحل يكمن في مكان ما وعلينا فقط إيجاده. علينا أن نبني الحل تماماً كما نبني التصميم. إذن نحن نتحدث عن " السعي للوصول إلى النتيجة المرجوة ".
- *الاختيار:* هناك عدد من البدائل، ويجب علينا اتخاذ قرار أو اختيار فيما بينها. قد يكون هناك مسار عمل واحد وخيارنا هو استخدامه أو عدم استخدامه. على سبيل المثال في التصميم أو في حل المشكلات نصل إلى نقطة حيث يكون هناك عدة بدائل ممكنة، ويجب علينا الاختيار فيما بينها.

- *التنظيم:* هنا جميع القطع موجودة تماما كما هو الحال في اللغز أو الأحجية. علينا أن نجمع القطع معاً بأكثر الطرق فعالية. نقوم بتحريك الأشياء. نحاول بطريقة ما أو بأخرى. نستخدم أدوات تفكير متنوعة (APC,OPV,C&S etc). تصميم منزل جزء من التفكير الإبداعي هو جزء من التفكير " البحثي ".

يعدّ بناء المنزل جزءاً من التفكير التنظيمي. وضع خطة وتنفيذها يمكن أن يكون جزءاً من التفكير التنظيمي.

- *التحقق* : هل هذا صحيح ؟ هل هذا مناسب ؟ هل يتناسب مع الدليل ؟ هل هو آمن ؟ هل هو مقبول ؟ هذا تفكير القبعة السوداء أو التفكير النقدي. نحن نتفاعل مع ما هو مطروح أمامنا. نحكم عليه. نتحقق منه. من الواضح أن هناك مقداراً معيناً من التحقق الذي يدخل في كل تفكير (حلول المشكلات، التصاميم، الخيارات، التنظيم... إلخ) إضافةً إلى أن هذا النوع من التفكير يوجد منفرداً.

ومن المفيد أيضا كجزء من التركيز -الغرض أن تكون واعياً لنوع التفكير الذي يتم الآن.

تمارين على التركيز والغرض

١ – قامت مصممة بتصميم كوب جديد. ما هي الجوانب الخمسة للكوب التي قد تركز عليها؟ على سبيل المثال قد تركز على المقبض.

٢ – في نقاش حول زراعة العنب في كاليفورنيا يبدو أن التفكير يركز على عرض المساحة بين كروم العنب. برأيك ما الغرض من هذا التركيز ؟

٣ – أنت بصدد تحضير وجبة لثلاثة من أصدقائك اكتب خمسة أشياء قد تركز عليها على سبيل المثال : قد تركز على المكان الذي ستتناول وجبة فيه.

٤ – اشتريت مشغل كاسيت من المتجر. الجودة ليست كما كنت تتوقع وتريد إعادة المشغل. ما الذي يجب أن تركز عليه ؟

٥ – تقيم حفلة في المنزل لعشرين شخصاً من أصدقائك. ولكن جاء عشرون آخرون من الضيوف غير المدعوين. هؤلاء أشخاص تعرفهم ولكن ليسوا من أصدقائك. ما الذي يجب أن تركز عليه وما هو الغرض من تفكيرك لكل نقطة تركيز ؟

٦ – يقوم رجل أعمال بإنشاء متجر للآيس كريم في منطقتك ، ويركز على النقاط التالية :

جودة المنتج.

غلاف علامة تجارية معروفة.

الإعلان والدعاية.

الحصول على طاقم عمل جيد.

على ماذا يجب أن يركز أيضاً ؟

٧ – فقدت صديقة لك كلبها الأليف المولعة به. وتزورها لمساعدتها. ماهي الأمور الثلاثة الأكثر أهمية التي يجب التركيز عليها ؟

٨ – حادث سير مروّع على الطريق العام، إذ يوجد حافلة متورطة، مما يعني أن هناك الكثير من الأشخاص بحالة خطرة ونقلوا إلى أقرب مستشفى. ما الذي يجب أن يركز عليه رئيس المستشفى؟

AGO (Aims , Goals , Objectives): الغايات والأهداف والأغراض

تلفظ هذه الأداة "A","G","O" – or – A.G.O

هذه أداة أخرى من أدوات برنامج الكورت لتوسيع الإدراك وتوجيه الانتباه.

ترتبط AGO بعادة التفكير التي تريد معرفة التركيز والغرض من التفكير في كل لحظة. مع ذلك تختص AGO أكثر بالغرض الإجمالي من التفكير بدلاً من التركيز لحظة بلحظة.

..." لقد طلبت هذا الاجتماع أريد أن أعرف ما هو الهدف بالضبط من تفكيرنا، هنا أنا اطلب منك أن تقوم بإجراء AGO."

..."تكلمنا لمدة ساعة لكنني لازلت لا أعرف ما نحاول تحقيقه هنا. لو سمحت هل يمكننا القيام ب AGO ؟".

..." من الوضح أن AGO لديك مختلف عن الذي لدي. ربما يتعين علينا تسوية ذلك قبل المضي قدماً."

..."عندما قام بأخذ ذلك المال اعتقد أنه تصرف بشكل متهور. أنا متأكد أنه لم يكن ليأخذه لو قام بإجراء AGO."

لا تحاول التمييز بين الغايات والأهداف والأغراض. يمكن القيام بمثل هذا التمييز، ولكنه ليس مفيداً، ومن الممكن أن يكون مربكاً.

ما الهدف من تفكيرنا ؟

ما الذي نريد الوصول إليه في نهاية المطاف ؟

حالما يكون لديك رؤية واضحة للنتائج المثالية لجهدك في التفكير – حينئذٍ سيكون لديك AGO واضح.

..." أريد أن أصل إلى حل لمشكلة تعاطي الشباب للمخدرات."

..." أريد أن أصل إلى طريقة لإبعاد مروجي المخدرات عن المدرسة."

..."أريد أن أصل إلى طريقة لإقناع الشباب أن المخدرات خطيرة."

كل ما سبق يعدّ أهدافاً محددة بشكل واضح. جميعها يندرج ضمن ذات المجال. قد تتفرع المشكلة الرئيسية إلى عدة مشاكل منفصلة ، ويتم معالجة كل منها كمشكلة منفصلة.

تعريفات بديلة للهدف

في أغلب الأحيان يكون AGO مسألة للنقاش. قد يقوم شخص ما بعمل AGO وقد لا يكون الآخرون سعداء بتحديد الهدف الذي اقترحه. يجدر دائماً تجربة التحديدات البديلة.ليس هناك طريقة صحيحة واحدة لتعريف المشكلة (حتى بعد أن قمت بحلها) ولكن بعض الطرق مفيدة أكثر من غيرها.

الأهداف الثانوية

في الطريق إلى بلدة بعيدة قد يكون هناك بلدات أخرى نمر بها على الطريق. لذلك قد نعدُّ أهدافاً ثانوية في طريقنا لحل المشكلة الإجمالية. ويرتبط هذا على حد سواء بتحليل مشكلة كبيرة إلى مشاكل أصغر و كذلك لاختيار مجالات التركيز. اتخاذ القرار بين هذه التعريفات ليس مهمّاً. المهم هو معرفة الهدف من التعريف الذي يحدث.

ما الهدف من تفكيرنا ؟ ما التركيز في هذه اللحظة ؟

تمارين على AGO

١. اصطدمت ثلاث سيارات بعضها ببعض في تقاطع مزدحم. لم يتأذّ أحد على نحو خطير. ما هو ال AGO الخاص بك إذا كنت ضابط شرطة ووصلت إلى مكان الحادث ؟

٢. تحلق العديد من الطائرات في السماء والمطارات وحركة المرور الجوي مزدحمة. هناك تأجيلات طويلة ومخاوف من خطر حدوث تصادمات. دُعيت لتشارك في فريق شكّل للتفكير بهذه المشكلة. ماذا يجب أن يكون ال AGO الخاص بالفريق ؟ وإضافة إلى ذلك حلّل المشكلة الإجمالية إلى ثلاث مشاكل أصغر.

٣. تعتقد أن الملابس التي ترتديها صديقتك لا تناسبها على الإطلاق. قم بإجراء AGO على ذلك.

٤. شخص من مجموعتك ينشر الشائعات عنك. ولا تعرف من يكون. ما هو ال AGO الحقيقي إلخاص بك؟

٥. لماذا يذهب الشباب إلى المدرسة؟ قم بعمل AGO للوالدين. قم بعمل AGO للمعلمين. قم بعمل AGO للمجتمع بشكل عام. قم بعمل AGO للشباب. ما هو الAGO الخاص بك عن الذهاب إلى المدرسة؟

٦. يوجد مخاوف بأن معلبات طعام معينة من مصنع معين تحتوي على بعض المواد الضارة. هذا لم يثبت. لو كنت المصنّع لتلك المعلبات فماذا سيكون ال AGO الخاص بك؟

٧. في الجزء الخلفي من سيارة الأجرة وجدت آلة تصوير باهظة الثمن. ولست متأكداً مما إذا لاحظ السائق إيجادك للآلة. ما ال AGO الخاص بك عندها ؟

٨. كل حكومة معنية بأمان وسلامة بلدها. هناك آراء مختلفة حول كيفية إدارة هذا الموضوع بأفضل طريقة ممكن. لو سئلت ما هو رأيك ب AGO الخاص بوزارة الدفاع، ماذا قد تقترح؟

قم بعمل AGO لغرض الاختبارات المدرسية.

FIP (First Important priorities): الأولويات الأولى المهمة:

تلفظ أداة توجيه الانتباه FIP

صممت العديد من أدوات توجيه الانتباه لتوسيع الإدراك (CAF ,C&S,OPV,APC).هذا جزء من التفكير " الموازي ". ماذا بعد ؟ نحاول أن نضيف إلى اللائحة كما نحاول تماماً التفكير في المزيد من العوامل في CAF.

مع FIP كما هو الحال AGO نحاول الاختصار.

تختص FIP مباشرة بالأولويات. انس أمر كلمتي المهمة والأولى لأنهما وضعتا من أجل جعل FIP ممكنة اللفظ.

مع FIP نوجه الانتباه إلى الأولويات.

ما الأولويات هنا ؟

ليست كل الأمور على القدر نفسه من الأهمية. بعض الأشياء أكثر أهمية من غيرها وكذلك بعض القيم أهم بكثير من غيرها.

..."يوجد الكثير من الأشياء المهمة ولكن ما هو الشيء الأكثر أهمية – يجب علينا القيام ب FIP."

..." قبل ان تتمكن من اتخاذ قرار عليك معرفة أولوياتك قم بعمل FIP. "

..." أظن أن أولوياتي مختلفة عن أولوياتك. دعنا نقم بعمل FIP ثمّ نقارن النتيجة."

أداة FIP مرتبطة بالأداة AGO إضافة إلى التركيز والغرض، لأنه كما نحتاج إلى معرفة أهدافنا من البداية نحن بحاجة إلى معرفة أولوياتنا.

الهدف هو ما نحاول الوصول إليه، الأولويات هي الدلائل التي تخبرنا كيف نصل إلى ما نريد. الأولويات هي الأشياء التي يجب أن تؤخذ بعين الاعتبار. وهذه عادة ما تكون القيم والعوامل ذات الأولوية.

التضمين والتجنب

بعض الأولويات يجب تضمينها. السلامة أولوية ينبغي تضمينها في أي تفكير في الطائرات وحركة الملاحة الجوية. حقوق الإنسان والعدالة أولويات يجب تضمينها في الأمور القانونية والمسائل الأمنية. سهولة التصنيع عادة تكون أولوية يجب تضمينها من قبل المصممين. التكلفة عامل يجب تضمينه عادة عند إنشاء أي عمل تجاري وكذلك الأرباح.

يجب تجنب بعض الأولويات، إذ يجب أن نحاول تجنب التلوث، والحواف الحادة، والقطع القابلة للفصل في ألعاب الأطفال الصغار، والخوف في العناية الطبية، وعمليات الاحتيال على الأنظمة والقوانين. بحيث نتمكن من تقليل المخاطر قدر الإمكان.

من خلال اللغة نستطيع تحويل نوع من الأولوية إلى نوع آخر. " ينبغي أن نسعى إلى النظافة في بيع الأطعمة والمواد الغذائية " ينبغي لنا تجنب تلوث الطعام ".

"ينبغي أن نسعى إلى تحقيق الكفاءة في استخدام الطاقة " " ينبغي تجنب إهدار الطاقة ".

كم عدد الأولويات ؟

عندما تنظر إلى قائمة من العوامل (على سبيل المثال في الاختيارات المتعلقة بقضاء عطلة) تجد أن جميع العوامل أصبحت تبدو كأولويات. عادة يمكن صنع حقيبة تتضمن الأشياء ذات الأهمية، إذا بذلت جهداً كافياً في عملية الانتقاء. لكنّ الهدف من FIP يكمن في إجبارنا على اتخاذ الخيارات وانتقائها، ما هي الأشياء المهمة حقّاً (وليس ما نود الحصول عليها).

من المفيد عند القيام ب FIP وضع حد وهمي للأولويات. يمكن أن يكون هذا الحد ثلاث أو أربع أو خمس أولويات لا يمكنك تجاوزها، وقد تتمكن من اختصار عدة عوامل أو قيم إلى أولوية واحدة.

في المسائل الجدية لا تحتاج إلى الالتزام بهذا الحد الوهمي، ولكن مثل هذا الحد يوفر انضباطاً تفكيرياً جيداُ.

تمارين على FIP

١. إذا كنت بصدد اختيار أشخاص ليكونوا ضباط شرطة جيدين ما هي أولوياتك الثلاث الأولى ؟ قم بإجراء FIP.

٢. إذا كان الأهل قادرين على تحديد خصائص أطفالهم، ماهي الأولويات الأربع الأولى لمعظم الأهل ؟ قم ب FIP.

٣. عندما يفعل الطفل شيئاً خاطئاً، ماهي الأولويات الثلاث للوالدين ؟ قم بإجراء FIP.

٤. عند اختيار مهنة، ما الأولويات الأربع الأولى ؟ قم بـ FIP.

٥. إذا كنت ستنتخب قائداً لمجموعتك، فعمّ ستبحث ؟ قم بإجراء FIP (أربع أولويات).

٦. يقوم رجل أعمال باختيار مندوب مبيعات لتسويق وبيع مجموعة جديدة من ألعاب الأطفال. يقوم بإجراء FIP، ويقرر ماهي الأولويات التي يحتاج إليها هي :

الطاقة والقدرة على التحمل

الأمانة

فهم سوق الألعاب

مظهر لائق

هل جرى إغفال أي شيء ؟ إذا كنت ستقوم بـ FIP (مسموح فقط بـ أربع أولويات) فماذا سيكون الـ FIP الخاص بك.

٧ – هناك جدال بين الأهل وأبنائهم حول وقت العودة إلى المنزل مساءً (اختر أعمار الأبناء التي ترغب بها).

قم بـ FIP (ثلاث أولويات) للأهل. قم بـ FIP (ثلاث أولويات) للأبناء.

٨ - قم بعمل FIP حول اختيار صديق.

٩ - قم بعمل FIP حول شراء أشرطة موسيقية (أو أقراص مضغوطة).

قسم المراجعة الأول

عند هذه النقطة قد تختلط الأمور على بعض قراء الكتاب لذلك فقد حان الوقت لمراجعة ما تمّ تعلمه حتى الآن.

أهم شيء يجب تذكره أن كل واحدة من العادات والأدوات التي تمّ تناولها حتى الآن يمكن استخدامها بمفردها تماماً. لا يوجد هيكل شامل يتضمن كل شيء. في وقت لاحق سنصل إلى بعض الهياكل ولكن حتى هذه اللحظة يمكن اعتبار كل شيء مستقلاً بذاته.

على سبيل المثال يمكن استخدام القبعة السوداء بمفردها. وهذا الأمر ينطبق على الأداتين OPV وC&S و"عادة القيم" والقبعة الحمراء و"عادة التركيز والغرض".

أنا أؤكد هذا الأمر؛ لأنه يختلف عن العديد من المناهج الأخرى في التفكير. العديد من هذه المناهج لديها هياكل معقده تبدو مؤثرة ولكنها غير عملية في الواقع.

تتميز "سكين جيب" الجيش السويسري الشهير بالعديد من الأجزاء ولكل منها وظيفة مختلفة. يمكنك استخدام كل جزء حسب الحاجة: شفرة للقطع، وجزء آخر كمفك براغٍ وجزء لفتح الزجاجات.. إلخ.

فكّر مرة أخرى بنموذج النجار الذي وصفته كأساس لمنهجي لتعليم التفكير. يستخدم النجار المطرقة عند الحاجة لذلك بلا قواعد استخدام محددة.

أعلمُ من خلال سنوات خبرتي المديدة أن بعض الشباب سيتذكرون شيئاً أو اثنين فقط: ربما PMI و CAF

والبعض الآخر قد يتذكر البعض من القبعات (وليس جميعها). قد يتذكر شخص آخر " عادة القيم " وربما opv

فقط. حتى لو تذكر الشخص C&S فقط فسيكون ذلك مفيداً جداً.

هؤلاء الذين قد يختلط الأمر عليهم في هذه المرحلة هم أولئك الذين يسعون بجد لجمع كل الأشياء بعضها مع بعض في هيكلٍ واحدٍ. لا تحاول القيام بهذا وإلا فإن الأمر سينتهي بك باختلاط الأمور عليك وعلى من تقوم بتعليمهم.

الأدوات والعادات

لقد قمت بتناول عدد من الأدوات والعادات فما الفرق بين الأداة والعادة ؟

العادة : روتين يجب أن يكون حاضراً دائماً في أذهاننا بغض النظر عن الشيء الذي نفكر به. عند التقاط صورة تحتاج دائماً أن تكون على بينة من : التركيز، سرعة قفل الكاميرا، الفتحة، سرعة الفيلم...إلخ. هذه الأشياء يجب على كل مصور محترف أن يتذكرها. العادة ذات الشيء. كل مفكّر ماهر يبقي هذه العادات في ذهنه.

جرت قولبة كل عادة كسؤال (أو سؤالين) التي من المفترض على المفكر أن يسالها المفكّر على نفسه في فترات متكررة ، فقط عدد قليل من الناس سيتذكرون جميع العادات. والبعض الآخر سيتذكر عادة أو اثنتين. ومع ذلك فجميع العادات مهمة، وتدخل ضمن التفكير في كل مرحلة. إذا راقبت مفكّراً جيداً تستطيع أن تلاحظ كيف أن هذه العادات السابقة دائما حاضرة في تفكيره.

الأدوات :الأداة مدروسة ورسمية أكثر من العادة. تنتقي أداة محددة وتستخدمها من ثمّ تتوقف عن استخدامها إلى حين الحاجة إليها. على عكس العادات، لا تستخدم الأدوات طوال الوقت. يمكن أن تؤدي الأدوات إلى نشوء عادات. على سبيل المثال قد تشجع أداة OPV المفكرين على التفكير بالأشخاص الآخرين المتأثرين بالتفكير. بغض النظر عن ذلك فإن أداة OPVأداة محددة.

نحن بحاجة لأن نكون محددين ورسميين وحتى متصنعين بشأن الأدوات. يجب أن نقول : "دعنا نقم ب PMI" أو " أريدك أن تقوم بإجراء C&Sعلى هذا ". كلما استخدمت هذه الأدوات بطريقة رسمية ومدروسة بشكل أكبر أصبحت أكثر قيمة. كأدوات هي تعليمات نعطيها لأنفسنا.

نعتقد بأن عملية التكرار ستعني بأن العادة مستخدمة. مع الأدوات نحصل على ممارسة رسمية تمكننا من طلب استخدام الأداة .

في كثير من الأحيان عندما نستخدم أداة هناك عادات تتماشى مع الأداة. على سبيل المثال : تتضمن الأداة OPVبشكل تلقائي عادة القيم. جميع الأدوات تتضمن عادة التركيز وعادة النتيجة. ويمكن للأداة APC استدعاء تغييرات في الإدراك وما إلى ذلك.

عادات التفكير

سوف أقوم هنا بمراجعة عادات التفكير التي جرى تناولها حتى الآن في هذا الكتاب، ستقدّم هنا بترتيب أكثر منطقية مما سبق أن رتّبت به.

التركيز والغرض :

على ماذا أفكر به الآن ؟

ما الذي أحاول فعله ؟

هذه عادة جوهرية في الانضباط بالتفكير. دون هذه العادة سيكون هناك انحراف والتباس وعدم كفاءة. لا يكفي أن يكون لديك فكرة عامة عن موضوع التفكير.

إلى الأمام وبالتوازي:

ماذا قد يكون هناك أيضاً ؟

ما التالي ؟

تحدد عادة التفكير هذه الخطوة التالية من التفكير.

هل سنمضي قدماً من حيث نحن الآن أم سنتحرك جانبياً (بالتوازي) للنظر في الاحتمالات ؟ يمكن أن يصبح هذا الاختيار أمراً روتينياً بسهولة كبيرة وبشكل محدد إذا دخلنا في عادة التوقف الآن والسؤال مرة أخرى : "ماذا سيكون هناك أيضا ؟"

الإدراك والمنطق :

ما مقدار عمومية الفكرة التي أتبناها ؟

ماهي الطرق الأخرى التي يمكن النظر فيها إلى الأشياء ؟

الجانبان المهمان للإدراك هما الاتساع والتغيير. كجزء من تفكيرنا نحتاج دائما ان نكون على دراية بأهمية الإدراك. لم أقم حتى الآن بصياغة سؤال للمنطق لأنني سأتعامل مع المنطق لاحقا. السؤال البسيط المطروح : ما الذي سينتج عن هذا ؟.

هذا مشابه جدّاً لسؤال " التفكير إلى الأمام ".

القيم :

ما القيم المتضمّنة هنا ؟

من يتأثر بهذه القيم ؟

القيم أمر ضروري في تفكير الحياة الواقعية. بكل بساطة تحدد عادة القيم القيمة الكامنة للتفكير (في الحياة الواقعية). من دون القيم ليس هناك قيمة للتفكير. ومن الواضح تماما أن عادة القيم يجب أن تكون جزءاً روتينيّا من جميع أنواع التفكير. المأساة تكمن في أن الكثير من التفكير المدرسي يتضمن ألغاز مجردة ومسائل رياضية لا يكون فيها هذا الجانب من القيم مهماً. في الحياة الواقعية تحدد القيم الاختيارات والقرارات والنجاح والفشل.

المحصلة والنتيجة:

إذا لم تنجح في التوصل إلى نتيجة :

ما الذي اكتشفته ؟

ماهي نقطة الخلاف ؟

إذا توصلت إلى نتيجة :

ما هو جوابي ؟

لماذا اعتقد أن إجابتي ستنجح ؟

بالطبع تأتي عادة المحصلة والنتيجة في نهاية التفكير. إنها عادة مهمة لسببين : السبب الأول هو أننا إذا بذلنا جهداً في التفكير فإننا نريد " حصاد " أقصى ما

يمكننا من هذا الجهد – وإلا نكن قد أضعنا وقتنا. السبب الثاني هو ان الشعور بالإنجاز في التفكير مهم جدّاً للتحفيز. بدون الإنجاز ليس هناك تحفيز.

الملخص :

سيتم طرح المزيد من عادات التفكير لاحقاً في الكتاب. والعادات التي طُرحت حتى الآن تعد أساسية في طبيعتها، وينبغي أن تكون جزءاً من كل مهارة في التفكير.

قبعات التفكير الست :

إن أردنا تصنيف القبعات الست من حيث النوع فسنجد أنها تقع في الوسط بين " الأدوات والهياكل " لقد تعاملت معهم كأدوات لتوجيه الانتباه لأنهم يوجهون الانتباه إلى " نوع " أو طريقة في التفكير.

يمكن استخدام القبعات على نحو منفرد ومنفصل (الاستخدام العرضي) أو وفق تسلسل (الاستخدام المنظّم).

القبعة البيضاء : معلومات، بيانات، حقائق، أرقام، ما المعلومات التي نملكها ؟ وما المعلومات غير المتوفرة لدينا ؟ كيف يمكننا الحصول على المعلومات غير المتوفرة ؟ هناك علاقة ب CAF , OPV ومن الممكن FIP

القبعة الحمراء : البديهة، والحدس، والمشاعر، والعواطف. طريقة منطقية لطرح الحدس والمشاعر ولتسميتهم على هذا النحو. هناك علاقة مع القيم و OPV

القبعة السوداء : التقييم، التحقق. هل المقترح يتناسب مع خبرتنا ومعلوماتنا والأنظمة والقيم وما إلى ذلك ؟ يجب أن تكون القبعة السوداء منطقية دائماً، ويجب توضيح الأسباب. هناك علاقة ب C&S , PMI

القبعة الصفراء : الفوائد والمزايا مما هو مقترح. أسباب نجاح شيء ما. هناك علاقة ب PMI , C&S

يجب أن تكون القبعة الصفراء منطقية كالقبعة السوداء.

القبعة الخضراء : الإبداع، والعمل، والاقتراحات. هذه القبعة التوليدية للأفكار البناءة والجديدة.

لها علاقة مباشرة ب APC.

القبعة الزرقاء : النظرة الشاملة والتحكم بعملية التفكير بحد ذاتها. ماذا نفعل ؟ ماذا الخطوة التالية ؟ علاقتها مباشرة ب AGO والتركيز والغرض والمحصلة والنتيجة.

تعمل القبعات الست على مستوى أكثر عمومية من أدوات التفكير الإدراكية ولا توجد مزيّة كبيرة في دمج القبعات مع الأدوات الأخرى.

أدوات التفكير :

الأدوات السبعة لتوجيه الانتباه في التفكير التي جرى وصفها حتى الآن مأخوذة من برنامج الكورت الذي صمم ليستخدم في التعليم، ويستخدم على نحو واسع في العديد من المدارس. في برنامج الكورت هناك ستون درساً في التفكير مقسمة إلى مجموعات من عشر. ويتم تناول العديد من الأدوات الأخرى.

تحتوي جميع الأدوات على الاختصارات واللفظ لكل الاختصارات التي قدّمت. هذا الاختصار مهم جدّاً، وليس مجرد لغة اصطلاحية – إنه ضروري لتحويل الموقف إلى أداة قابلة للاستخدام. من المهم استخدام الأدوات بشكل واضح ورسمي مدروس. يمكن القيام بهذا كمقصد.

..." أريدك أن تقوم ب OPV."

..." بادئ ذي بدء سأقوم بإجراء AGO."

تجري مراجعة الأدوات هنا حسب الترتيب الزمني للاستخدام – وليس حسب ترتيب التعليم الذي جرى عرضه في هذا الكتاب.

AGO (Aim , Goals , objectives): الغايات والأهداف والأغراض

ما هو الهدف من التفكير؟ ما الذي نريد إنجازه؟ ما الذي نريد الوصول إليه؟ يوجه AGO الانتباه إلى الغرض المحدد من التفكير. إذا عرفنا إلى أين نريد أن نذهب بالضبط، فمن المحتمل أن نصل إلى هناك.

CAF (Consider All Factors): دراسة جميع العوامل:

انظر حولك. استكشف. ما هي العوامل التي ينبغي أخذها بعين الاعتبار في تفكيرنا؟ هل أهملنا أي شيء؟ ما الأشياء الأخرى التي ينبغي اعتبارها؟ قبل المضي قدماً مع التفكير "إلى الأمام"، دعونا نكنْ على يقين أنه تم توجيه الانتباه إلى كل تلك الأشياء التي ينبغي لتفكيرنا أن يأخذها بعين الاعتبار. يجب علينا إيجاد العوامل بأنفسنا – فهي ليست مقدّمة لنا كما لو أنّها في الكتب المدرسية. يمكن أن يكون تفكير الحياة الواقعية عملاً فوضوياً. إذا أُغفلت العوامل المهمة، فلن يكون تفكيرك جيداً أبداً.

OPV (Other People Views): آراء الأشخاص الآخرين:

يقوم الناس بالتفكير وسيتأثر الأشخاص الآخرون بالتفكير. دعونا نستخدم OPV لتوجيه الانتباه المباشر إلى جميع هؤلاء الأشخاص الآخرين. من هؤلاء الأشخاص؟ ما هي آراؤُهم ؟ ما هي القيم المشمولة؟ هناك أشخاص يشاركون بشكل مباشر أو يتأثرون بالعمل الذي قد ينتج عن التفكير. ثم هناك أولئك الذين سيتأثرون بشكل غير مباشر. هل يجب على

المفكر أن يأخذ هؤلاء الأشخاص الآخرين في حساباته أو يهتم بقيمه الخاصة؟ يتضمن التفكير الجيد الاستخدام المتكرر لأداةOPV .

APC (Alternative , sibilates and Choices): البدائل، الاحتمالات والخيارات:

ما هي المسارات البديلة للعمل؟ ما الذي يمكن القيام به ؟ ما هي الحلول الممكنة؟ إنه باستخدامAPC ننطلق لتوليد خطوط عمل ممكنة. ينطبق APC أيضا على التفسيرات والإدراكات. مع APC، نبحث من خلال مخزوننا عن البدائل الممكنة. ما الخيارات التي لدينا؟ إذا لم يكن لدينا بدائل حينئذٍ نتوقف ونحاول بناء بديل.

FIP (First Important priorities): الأولويات الأولى المهمة :

باستخدام أداة FIP نحاول رؤية ما يهم حقاً. ليس كل شيء بنفس القدر من الأهمية. عندما يكون لدينا نظرة واضحة للأولويات، نستطيع الاختيار بين البدائل المتعددة. ما هو البديل الأفضل المناسب للأولويات؟ على الرغم من أن الأولويات تُستخدم في هذه المرحلة من الاختيار بين البدائل، قد يكون قد تم تحديد الأولويات منذ بداية التفكير تماماً بعد القيام بAGO. كلما كنت أكثر صرامة بشأن الأولويات، أصبحت القرارات أسهل.

C&S (Consequences and sequel): الآثار والعواقب:

إذا اخترنا بديلاً واحداً كنتيجة محتملة للتفكير، دعونا نرَ ما قد يحدث لو مضينا قدماً مع هذا البديل. ما التالي؟ ماذا النتائج؟ يمكن أيضاً تطبيق C&S في مرحلة القرار. من خلال إجراء C&S على كل بديل، يمكننا معرفة الأفضل. تعد C&S و FIP و PMI جميعها أدوات تساعد في الاختيار بين البدائل في اتخاذ القرارات وحل المشكلات (وأيضاً في التصميم). يمكن تطبيق C&S مباشرة بمفردها على أي عمل أو مبادرة مقترحة.

PMI (Plus, Minus, Interesting): الإيجابيات والسلبيات والمثير للانتباه:

فحص بسيط لتوجيه الانتباه. بدلاً من مجرد دعم حكمنا الأول، نستكشف الموضوع قبل التوصل إلى قرار. يمكننا أيضاً استخدام PMI كتقييم لأي نتيجة أو قرارات أو حل مشكلة ما. نستطيع أيضاً استخدام PMI لمساعدتنا في الاختيار بين البدائل من خلال تطبيقها على كل بديل متوفر. يفتح الجزء "المثير للانتباه" من فحص PMI الاحتمالات والتكهنات ويؤدي إلى التفكير الإبداعي.

استخدام الأدوات

يمكن أن يكون ترتيب الأدوات الوارد هنا ترتيباً للاستخدام المنهجي للأدوات في التفكير حول موضوع ما. ومع ذلك، فإن الاستخدام الرئيسي للأدوات هو كأدوات مستقلة. بالإمكان استخدامهم بشكل منفرد أو ضمن مجموعات صغيرة من اثنين أو ثلاثة. تماماً كما يجب على النجار أن يقرر الأداة المناسبة بين حينٍ وآخر، وكذلك الأمر مع المفكر، إذ عليه أن يقوم بنفس النوع من الاختيار. إذا كان الناس مشتركين، فإن أداة OPV مهمة. إذا كان الرد على اقتراح ضرورياً، فإن C&S أو PMI مهمتان. إذا كان هناك حاجة إلى قرار، فإنه يلزم وجود CAF و FIP. إذا كان هناك حاجة إلى خطة عمل، فإن AGO يكون مفيداً للغاية.

ولأنه قد صمِّمت الأدوات لتكون عملية، فهي تتشابك غالباً. هناك أوقات قد يحقق فيها PMI و C&S نفس الشيء. هناك أوقات قد تشمل CAF جميع الناس الذين يوجد لديهم OPV. قد يستخدم النجار مطرقة ومسامير أو براغي ومفك براغي لربط قطعتين من الخشب معاً.

يقرر المفكر أي أداة يجب استخدمها ومن ثم يستخدمها.

العادات والأدوات

كما سبق أن ذكرت، قد تؤدي الأدوات إلى عادات في التفكير. على سبيل المثال: قد تقود APC إلى عادة التفكير الموازي وعادة إيجاد القيم.

بطريقة أخرى، العادات مفيدة عند استخدام الأدوات على سبيل المثال يساعدنا " التركيز والغرض "على التركيز على الأداة التي يتم استخدامها. بعد استخدام الأداة، نحتاج إلى تقييم "المحصلة": ماذا الذي أنجزناه. مع استخدام العديد من الأدوات (CAF،OPV، C&S، PMI، FIP) نحتاج إلى أن نكون على دراية بالقيم طوال الوقت.

الملخص

تم تقديم عدد من عادات وأدوات التفكير. يمكن استخدامها بشكل مستقل أو في مجموعات. يجب أن يتم ممارستها كجزء من مهارة التفكير.

تمارين المراجعة

١ - ما هي الأداة الفردية الأكثر ملاءمة للحالات التالية؟

... لا تستطيع إيجاد مستند مهم أنت بحاجته.

... هناك حريق في المطبخ.

... هناك خلاف عائلي حول الأعمال المنزلية.

... تعطلت السيارة على الطريق العام.

٢ - مدير فندق لديه بعض الصعوبات:

... انقطاع الكهرباء.

... سرقت سيارة تعود لأحد الضيوف.

... لا يوجد سرير طويل بما يكفي لضيف طويل.

... نظراً لوجود خطأ ظهرت حجوزات زائدة.

أي من الأدوات الثلاث التالية ستكون الأكثر استخداماً في كل حالة: OPV،APC، FIP؛ CAF أم AGO؟

٣ - هناك رائحة كريهة تنبعث من مرآب مغلق والمالك غائب. ما التفكير الذي ستستخدمه؟

٤ - تموت عمتك وتترك لك منزلاً قديماً يُعتقد أنه مسكون. ماذا ستفعل؟ اقترح نهج تفكير لهذه المسألة.

٥ - كجزء من كرنفال لجمع الأموال، فأنت تضع القواعد لمسابقة "الكسل". ما هي الأدوات المحتملة لمساعدتك؟

٦ - صديقك بدين جداً لكنه لا يستطيع التوقف عن الأكل. وطلب مساعدتك. ما هو تسلسل التفكير الذي ستستخدمه في نقاشاتك مع هذا الصديق؟

٧ - يريد شخص ما أن يفتح نُزلاً للمشردين في الحي. يعترض الجميع على هذا. وتم طلب اجتماع. كيف ينبغي تنظيم التفكير في الاجتماع؟

٨ - يشعر ممثل كوميدي أن الناس لا يضحكون على نكاته. ما هي أدوات التفكير التي ينبغي أن يستخدمها هذا الممثل الكوميدي؟

٩ - تكتشف عن طريق المصادفة، أنك أخذت شيئاً من المتجر دون أن تدفع. استخدم أداة تفكير واحدة.

الجزء الثالث




الهيئة العامة
السورية للكتاب

العام والتفصيل

... "ما الفكرة العامة هنا؟"

... "للعمل نحن بحاجة إلى فكرة مفصلة."

هل سبق لك أن "سافرت" على إحدى الطرق ؟ لقد فعلت ذلك عدة مرات.

في الحقيقة هناك طريقة " تفصيلية " للذهاب في هذا الطريق فإنك إما أن تكون قد ذهبت بوساطة: سيارة، حافلة، أو دراجة نارية، أو دراجة هوائية، أو سيراً على الأقدام، أو على الحصان... إلخ.

"السفر" : هو الفكرة أو الطريقة العامة، ثم هناك فكرة مفصلة حول كيفية تطبيق هذه الطريقة فعلياً.

الانتقال من فكرة عامة إلى فكرة مفصلة والعودة مرة أخرى كلتاهما عادة تفكير وعمليات تفكير مهمة جداً.

... "أحضر لي مشروباً".

... "أحضر لي مشروباً غازياً."

... "أحضر لي عصير ليموناضة."

ننتقل من العام إلى التفصيلي. في هذه الحالة هناك ثلاثة مستويات. مستوى التفصيل هو المستوى الذي يمكن تنفيذه دائماً. إذا كان أي مشروب غازي سيفي بالغرض، فسيكون هذا هو مستوى التفصيل.

... "سوف أكافئه.

... "سأعطيه بعض المال كمكافأة."

... "سأعطيه ٥٠ دولاراً كمكافأة."

مرة أخرى، ننتقل من النية العامة إلى التفصيل الفعلي لما ينبغي القيام به.

في كثير من تفكيرنا يجب أن نكون مفصّلين ومحددين، وأحياناً نكون "عامّين" الأمر الذي يعني أننا غير قادرين على إعطاء جواب تفصيلي. ولكن هناك أوقات أخرى يكون من المفيد جداً فيها أن تكون قادراً على العمل على المستوى "العام".

توليد البدائل

في أرضية خرسانية يوجد حفرة مملوءة بالماء. تريد إخراج الماء من الحفرة.

... "بإمكاني امتصاص الماء خارجاً."

... "بإمكاني رفع الماء خارجاً."

... "بإمكاني إزاحة الماء".

كل واحدة من تلك العبارات تمثّل فكرة عامة أو طريقة عامة أو مفهوم عام. حالما يكون لدينا فكرة عامة، نقوم بالاستمرار بعد ذلك لمعرفة ما هي الطرق التي يمكن بها تنفيذ هذه الفكرة العامة كفكرة تفصيلية.

يوحي "امتصاص الماء خارجاً" إلى مضخة أو سيفون. يوحي "رفع الماء خارجاً" إلى دلو صغيرة أو ملعقة أو إسفنجة أو ممسحة. يوحي "إزاحة الماء" وضع حجارة أو حتى كيس من البلاستيك مملوء بالماء ثم إزالة هذه الأشياء في وقت لاحق.

بدلاً من محاولة العثور على الفكرة التفصيلية فوراً، غالباً ما يكون تحديد بعض الفِكَر العامة أكثر فائدة. بمجرد أن تمتلك الفكرة العامة، تبحث تقوم بالبحث عن طرق فعلية لتنفيذها بطريقة تفصيلية.

من المفيد جداً اعتياد عادة تفكير" إيجاد النهج العام" لأمر ما أو مشكلة ما ومن ثم محاولة الانطلاق بالعمل منها إلى التفصيلات المحددة.

لتوليد الفِكَر باستخدام القبعة الخضراء أو APC يلزم القيام بهذه الطريقة غالباً.

استخلاص الفكرة العامة

في بعض الأحيان نبدأ بالعكس. فبدلاً من الانطلاق بفكرة عامة ثم محاولة إيجاد طريقة تفصيلية لتنفيذ الفكرة، نستطيع البدء بالتفاصيل ومحاولة استخلاص الفكرة العامة التي تكمن وراء التفاصيل.

لدى مزارع عصا خشبية مدببة يخزها في الأرض ثم يسقط البذور في الحفرة. ما الفكرة العامة هنا؟ قد يكون: "عمل ثقوب لوضع البذور فيها". أو قد يكون: "وضع البذور تحت الأرض".

ما إن يكون لدينا الفكرة العامة، نستطيع البحث عن طرق أخرى للقيام بالأشياء. على سبيل المثال، يمكننا اختراع آلة يمكنها صنع عدة ثقوب في وقت واحد وإسقاط البذور تلقائياً في كل منها. أو قد ننثر البذور على سطح الأرض ثم نضع طبقة من التراب فوقها.

إذا كنا نسعى إلى تحسين أو تغيير شيء ما، فإن الطريقة للقيام بذلك هي استخراج الفكرة العامة. بمجرد أن تكون لدينا فكرة عامة، يمكننا

القيام بأمرين. يمكننا أن نرى ما إذا كانت هناك فكرة عامة مختلفة قد تخدم الغرض (ما نريد تحقيقه). أو بإمكاننا أن نرى ما إذا كان يمكن تنفيذ الفكرة العامة بطريقة مختلفة وأفضل.

ما الذي نحاول فعله؟

ما هي الفكرة العامة هنا؟

هل هناك فكرة عامة أفضل؟

كيف نستطيع تنفيذ الفكرة العامة بطريقة أخرى؟

المفهوم والوظيفة

غالباً ما نستخدم الكثير من الكلمات المختلفة لوصف "الفكرة العامة".

فكرة عامة.

طريقة عامة.

المبدأ.

مفهوم عام.

المفهوم.

الوظيفة.

في بعض الحالات يكون استخدام بعض الكلمات أكثر مناسبة من استخدام بعضها الآخر.

... "ما هي وظيفة هذا التبديل؟"

... "المفهوم في هذه الدورة هو التعليم الذاتي."

... "المبدأ هو أن تدفع للناس بحسب الإنتاج وليس بحسب الوقت. "

... "الطريقة العامة التي استخدمها هنا هي فصل المصابين إلى ثلاث مجموعات: أولئك الذين يستطيعون الانتظار، أولئك الذين لا يمكن إنقاذهم، أولئك الذين يحتاجون إلى اهتمام عاجل".

ينبغي أن تكون واعياً لهذه الكلمات فمعانيها مختلفة قليلاً، لكنك ستربك نفسك عند محاولة تذكر الفوارق.

في بعض الأحيان من المناسب العمل على ثلاثة مستويات: الفكرة التفصيلية، الفكرة العامة، والنهج العام. حقاً هناك فِكَر تفصيلية (يمكن تنفيذها) ثم فِكَر العامة. بعض الفِكَر العامة أوسع و أشمل من غيرها مثلما تكون بعض الطرق أوسع من غيرها.

الملخص

من المفيد أن تكون قادراً على العمل على مستوى كل من الفكرة العامة والفكرة التفصيلية. يعد التحرك صعوداً وهبوطاً بين هذه المستويات عملية تفكير مهمة وعادة مفيدة.

تمارين على العام والتفصيل

١ - كيف تصف الفكرة العامة الكامنة وراء كل من الأشياء التالية؟

إشارات المرور

خريطة

عجلة قيادة السيارة

موقف للسيارات

٢ - لديك هواية جديدة ممتعة أو صديق جديد، وتريد أن تقضي أكبر وقت ممكن في تلك الهواية أو مع ذلك الصديق الجديد. قدم نهجين عامين لكيفية إيجاد الوقت لذلك.

٣ - يشعر شخص أنه يعامل على نحو سيّىء من قبل أهل البيت. ما هي فِكَر العمل العامة التي يمكن أن يمتلكها هذا الشخص؟

٤ - متعهد حفلات في منتصف إعداد الطعام لحفلة كبيرة يتلقى مكالمة هاتفية تهدد بوضع السم في الطعام ما لم يدفع بعض المال للحماية. ما هي خيارات العمل العامة؟

٥ - في السوبر ماركت هناك دائماً طوابير طويلة عند مكتب الدفع. وتريد تحسين هذا الوضع. ما هي الفكرة العامة التي يتم استخدامها؟ هل يمكنك التفكير بطريقة أفضل لتنفيذ تلك الفكرة العامة؟

٦ - أنت مدعو إلى حفلة ملابس تنكرية. قدم ثلاث فِكَر عامة تتعلق بالاختيار الممكن للزي (وليس التفاصيل).

٧ - أخوك (أو أختك أو صديقك) دائماً يأخذ أشياءَك دون إخبارك. يمكن لهذا أن يكون مزعجاً. ما هي الأساليب العامة التي يمكنك إيجادها لحل هذه المشكلة؟

٨ - يعرف رجل سياسة ما أنه لا يبدو جيداً على التلفاز. ما الذي يمكنه القيام به حيال هذا؟ (فكرتان عامتان).

٩ - ما هي الفكرة العامة من وراء الرياضة؟

عمليات التفكير الأساسية

يوجد العديد من مجموعات العضلات في يد الإنسان. توجد عضلات لإغلاق الأصابع وبسطها. عندما نستخدم اليد لأي شيء مفيد، نحن دائماً نستخدم خليطاً من العضلات. لذلك على الرغم من أنه يمكن تحديد ووصف الأعمال الأساسية لمجموعات العضلات المختلفة، فإن هذا له قيمة للوصف أكثر من العمل. لن يكون مفيداً جداً فقط تمرين مجموعات العضلات المختلفة والتمني بأن هذا سيعطينا استخداماً ماهراً لليد. من الأفضل بكثير دمج وتنويع تدريبات العضلات.

ذات الأمر مع عمليات التفكير الأساسية. هذه العمليات موجودة ويمكن وصفها. ولكن كلما استخدمنا التفكير في الحياة الواقعية، فنحن تقريباً نستخدم دائماً الخليط من هذه العمليات الأساسية. من الأفضل ممارسة هذا الخليط بدلاً من ممارسة العمليات الأساسية. هذا هو الفرق بين الوصف الفلسفي والتطبيق العملي.

هذا هو السبب في أنني لم أتطرق للتعامل مع العمليات الأساسية حتى الآن. كان أهم بكثير اكتساب بعض عادات وأدوات التفكير العملية التي يمكن استخدامها بالفعل. في هذه المرحلة، هناك قيمة نوعاً ما للنظر في العمليات الأساسية، لأن فهم العمليات الأساسية قد يساعدنا في استخدام أدوات التفكير بشكل أكثر فعالية.

نموذج النجار

سابقاً في هذا الكتاب طرحت نموذج النجار للمفكر الماهر. ذكرت أن النجار لديه ثلاث عمليات أساسية: القص واللصق والتشكيل. أعلم أن هناك بالفعل بعض العمليات الإضافية ولكن هذه هي العمليات الثلاث أساسية. سأقوم بأخذ

نموذج تلك العمليات الأساسية الثلاث وأطبقه على العمليات الأساسية للتفكير. وعلى الرغم من أن التوافق ليس دقيقاً، إنّ بساطة النموذج له مزايا.

عملية القطع

قصصت قطعة من الخشب، قطعت قطعة من الكعكة، قطعت شريحة من البطيخ. يعني "القطع" أنك لا تريد الشيء بكامله. وتريد إزالة جزء من الكل.

عندما نوجه الانتباه إلى جزء من العالم من حولنا، فإننا "نقطع" قطعة من الكل. لذا فإن كل توجيه للانتباه هو شكل من أشكال القطع.

• **التركيز:** نوجه الانتباه إلى جزء من الكل. قد ننتبه في النهاية إلى الكل، ولكن نقوم بذلك شيئاً فشيئاً. قد ندخل أو نخرج من رؤية فرعية دقيقة إلى رؤية بعيدة المدى – من رؤية التفصيل إلى رؤية العام.

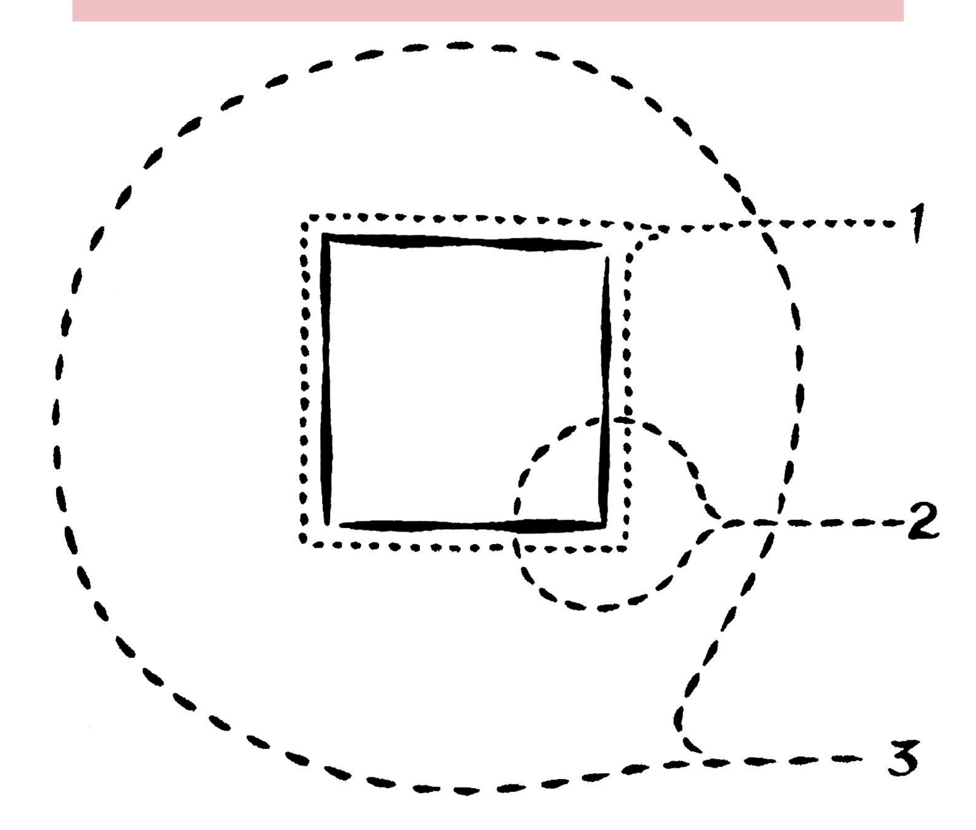
• **استخراج مزيّة:** من الموقف بأكمله نستخرج مزيّة. هذه عملية مستخدمة كثيراً في التفكير وهي الأساس للعمليات الأخرى. على سبيل المثال في عمليات "الحركة" (التي سنأتي إلى ذكرها لاحقاً كجزء من التفكير الجانبي) نستخرج مزيّة واحدة من التحفيز ومن ثم نمضي قدماً لنرى إلى أين يمكن أن نصل. عندما نستخرج مفهوماً أو مبدأ، فإننا نستخرج علاقة.

• **التحليل:** عندما نستخرج مزيّة خاصة يمكننا ترك ما تبقى خلفنا. على أية حال، بالتحليل، نسعى لنكون شاملين. يجب ألا يكون هناك بقايا. نسعى لتحليل الوضع إلى أجزاء أو قطع. تلك الأجزاء وعلاقاتها تصف لنا الوضع بأكمله.

• **التوسيع:** في الرسم التخطيطي على الصفحة التالية يوجد رسم لمربع، بإمكانك الانتباه إلى كامل المربع. أو بإمكانك الانتباه إلى زاوية فقط من المربع. عندما نركز انتباهنا على المربع بأكمله، فإننا حقاً نقطع هذا المربع من محيطه. التوسيع يعني أخذ قطع أكبر لا تشمل المربع فقط بل تشمل المزيد من

محيطه أيضاً. على الرغم من أن "التوسيع" يبدو أنه عكس "القطع"، ولكن ليس هذا هو الحال فعلاً. يقوم الدماغ بأخذ نظرة أكبر على الأشياء المحيطة به.

في مطعم، تم تقديم السلمون المشوي والبطاطس المقلية لك على طبق. وبينما يتم تقديم الطبق، تركز انتباهك على الطبق كاملاً. وبينما تأكل، تنتبه إلى السمك أو جزء منه أو شريحة واحدة منه. لكن بإمكانك الاسترخاء والانتباه إلى الطاولة بأكملها (رفيقك في تناول الطعام) أو بإمكانك الانتباه إلى المطعم بأكمله (الديكور، ومتناولي الطعام، إلخ). يمكن أن يصبح مجال الانتباه أصغر أو أكبر. مجال الانتباه الواضح المتاح لنا هو جزء من القطع فقط. لذلك فالتوسيع والاستكشاف هما بالفعل جزءٌ من عملية التفكير المسماة "القطع". فكر في عدسة ذات زاوية عامة في الكاميرا. هذه تأخذ صورة أكبر.



عملية اللصق: عملية وضع الأشياء بعضها مع بعض بالشكل الذي تكون فيه منسجمة أو متكاملة أو تربط بينها علاقة من نوع ما. إذا وضعت شيئين عشوائيين معاً بدون سبب على الإطلاق ولم ينشأ أي اتصال بينهما يبقيان غير ملتصقين. لا يؤدي وضع قطعتين من الخشب معاً إلى لصق القطع معاً. لذلك يجب أن يكون هناك نوع من الانسجام أو الترابط.

• **الروابط:** العقل جيد جداً في صنع الروابط. قد تكون هذه مجرد اتحادات. أشياء حدثت معاً في المكان أو الزمان، لذلك يجب أن يكون هناك نوع من الاتحاد. في بعض الأحيان يكون الرابط أقوى وهناك رابط وظيفي. إذا وضعنا الأشياء بعضها مع بعضٍ في مجموعة أو فئة، فهناك عامل اتصال (أو عوامل) يمتلكها جميع أعضاء المجموعة. في كل مرة نفكر في أي شيء يكون هناك "مجسات" تنتشر في دماغنا من ذلك الشيء. هذه المجسات تصنع الروابط. كلما زاد عدد المجسات زادت فرصة الربط. كلما زادت خبرتنا أصبح عدد المجسات أكبر (أو الروابط المحتملة).

• **التعرّف:** هذه عملية تفكير أساسية تنشأ مباشرة من الرابط. ما الذي أمام أعيننا (أو آذاننا، إلخ) يرتبط بنمط قمنا بتخزينه في دماغنا. لذلك نتعرف الشيء ونعرف ماذا نفعل به.

يمكن أن يؤدي الضغط الخفيف على الزناد إلى إطلاق مسدس قوي. بالطريقة نفسها، يمكن لشيء صغير أن يطلق نمطاً مهماً في الدماغ. على سبيل المثال، كلمة "الموت" هي كلمة صغيرة مكتوبة في هذه الصفحة، لكن الصورة التي تثيرها قوية. يجب على أولئك المهتمين بكيفية قيام العقل

بتشكيل واستخدام النماذج بالتحديد ينبغي لهم قراءة كتابي (أنا محق – أنت على خطأ) (I Am Right , You Are Wrong)، الذي أصف فيه كيف تسمح أنظمة التنظيم الذاتي بتشكيل الأنماط. التعرف على الأنماط وسبر أغوار المستقبل يستندان إلى مزيج من التعرف والتحقق.

• **التركيب:** هنا حيث نضع الأشياء معاً بشكل مدروس لإحداث تأثير. إن كتابة أي جملة يعدّ مثالاً على التركيب. المزيج من أي نوع هو شكل من أشكال التركيب (الذي كان من المفترض في الأصل أن يكون اتحاداً من الفرضية وعكس الفرضية).

• **البناء:** يمكن اعتبار هذا على أنه نفس التركيب ولكنني أفضل "البناء" لأن هذا له معنى أوسع. يقترح التركيب تجميع ما هو موجود الآن. قد يتضمن البناء بناء الأشياء خطوة بخطوة.

• **التصميم:** هذا شكل من أشكال البناء. تجمّعً الأشياء بطريقة معينة لتحقيق هدف محدد. في التصميم هناك عناصر من الإبداع وأحياناً الجماليات.

بشكل عام، تتكون "عملية اللصق" من شيئين:

١. تمييز الروابط الموجودة.

٢. تجميع الأشياء لغرض ما.

عملية التشكيل

لدى النجار شكل ما في عقله. حتى من الممكن أن يقوم النجار برسم هذا الشكل على قطعة من الورق المقوى (قالب).

وبينما يشكل النجار الطائرة يقوم بالتأكد من الشكل المنبثق بشكل مستمر مع الشكل المخطط له.

إن هذا الفحص المستمر بين الشكل المرغوب والشكل الفعلي هو ما يعدُّ أساساً لعملية التفكير المسماة التشكيل. في الواقع يمكن تسمية العملية "التحقق".

• **الحكم:** هل هذا صحيح؟ هل هذا يناسب ما أعرف؟ هل هذا يناسب الحقائق؟ هذه كلها جوانب من فحص القبعة السوداء. هناك شيء نتحقق منه أو نحكم على ما هو موضوع أمامنا. هل تلك حقاً لوحة لروبنز Rubens؟ دعونا نتحقق من عدة خصائص لها.

في الحياة الواقعية، "التقييم" في كثير من الأحيان شكل معقد من الاستكشاف والحكم. سنستكشف آثار العمل المخطط له الآن وفي المستقبل. ثم نحكم على هذه الآثار بناءً على المعايير. إذا أشار استكشافنا إلى أن استخدام أسمدة زراعية معينة سوف يسبب تلوثاً للأنهار، حينئذٍ التلوث غير مرغوب فيه.

• **المطابقة:** هنا نضع احتياجات محددة ثم نتحقق لمعرفة ما إذا كان ما نجده يطابق تلك الاحتياجات. في كل مرة تطرح سؤالاً فأنت تُنشئ حاجة للمعلومات. عندما تحصل على إجابة، تتحقق مما إذا كانت الإجابة تتطابق مع احتياجاتك. إذا كان هناك مهندس يبحث عن مادة ذات خصائص معينة، يقوم بالتحقق من كل الاحتمالات لمعرفة ما إذا كانت أي مادة معروفة لديها هذه الخصائص. وإذا ابتكر موادّ جديدة، فإنه يتحقق منها أيضاً.

• **الفرضية:** عادةً نتحقق مما نجده مقابل شيء ما نعرفه مسبقاً (القوانين، الحقائق، إلخ).

من الفرضية، نتصور آلية محتملة (أو تفسير) ومن ثم معرفة مدى دعم الدليل لتلك الفرضية. في التخمين (ماذا لو..؟) نقوم بذات الشيء. نطرح فِكَرة مبدئية تحفيزية ثم نسعى إلى التحقق منها. يتضمن التفكير العلمي

المقدرة على وضع مثل هذه الفرضيات، وكذلك التحقق منها أيضاً.

المقارنة: غالباً ما نقارن شيئاً ما أمامنا مع شيء نضعه في أذهاننا. في الحكم أو التحقيق، على سبيل المثال، دائماً ما يتبع التعرف بالتحقق: هل هذا حقاً ما اعتقد أنه كذلك؟ يعتقد الطبيب أنه قد تعرف على المرض، ويشكل فرضية ثم يتحقق منها بأشعة إكسx وفحوصات أخرى.

بالمقارنة، قد يكون لدينا اثنان (أو أكثر) من الأشياء ونبدأ بالمقارنة بينهم. يعني هذا في جوهره البحث عن نقاط التشابه ونقاط الاختلاف. ويقال أحيانًا إن العلماء ينقسمون إلى "تجميعيين" و "تقسيميين". العالم التجميعي يلاحظ أن الأشياء التي تبدو مختلفة جداً لها بالفعل قواسم مشتركة، لذلك يتم تصنيفها معاً (مع نتائج قيّمة). أمّا التقسيمي فإنه يلاحظ أن الأشياء التي تبدو متشابهة في الواقع فيها نقاط اختلاف مهمة، لذلك يقوم بالتمييز ويفصلها بعضها عن بعض (مع نتائج قيّمة أيضاً). بشكل عام، كيف نتعامل مع العالم كأطفال أو كمجتمع هو مسألة تجميع وتقسيم. هذه هي الطريقة التي نشكل بها المفاهيم في المقام الأول ثم نتابع لتشكيل مفاهيم أفضل.

الملخص

يمكننا تحديد بعض عمليات التفكير الأساسية. يمكن تصنيف هذه العمليات تحت ثلاثة أنواع: القطع، واللصق، والتشكيل. التفكير عادةً يتضمن خليطاً من هذه العمليات الأساسية. على سبيل المثال، أبسط سلوك حول اختيار الرجل الغريب في مجموعة ينطوي على توجيه الانتباه، واستخراج المفهوم، وتشكيل الفرضية، والتحقق منها. يساعد فهم هذه العمليات الأساسية في تنمية مهارات التفكير. لكن الممارسة في هذه العمليات الأساسية غير كافية لتنمية مهارات التفكير.

تمارين على عمليات التفكير الأساسية

١ - حلل العناصر التالية إلى أجزائها: السلم، المطبخ، المدرسة، المال.

٢ - استخرج سمتين مهمتين من كل من العناصر التالية: السقف، الباص، الصحيفة، العطاس.

٣ - لكل كلمة في العمود الأول، ابحث عن أكبر عدد ممكن من الروابط لكل منها في العمود الثاني.

الفأرة	الدلو
الإشارة	الجبنة
الطعام	قلم الحبر
البقرة	الحصان
القطار	الحاسوب

٤ - ابحث في عدد الطرق التي تستطيع فيها تجميع العناصر الثمانية التالية إلى مجموعتين من أربعة بنود لكل منهما:

الجندي، الضفدع، النهر، الغيمة، السيارة، المطرقة، الخمر، الفيروس.

٥ - كل من التالي يتكون من ثلاث مزايا تصف عنصراً محدداً أو أكثر. ابحث عن عدد العناصر التي يمكنك مطابقتها مع كل مجموعة من المزايا.

خطير، حاد، لا يوجد مقبض.

الحيوانات، الأطفال، الورق.

عجلتان، طويل جداً، صاخب.

٦ - قم بانتقاء وضع لائحة لأوجه التشابه والاختلاف التي تستطيع إيجادها بين عناصر كل زوج أدناه.

العطلة / الكعك المصرف / الكتاب.

الركض / المشي الأطفال / الراشدون.

٧ - أنشئ فرضية لتفسير هذه الحالات:

... تعمل المحلات التجارية على جانب واحد من الشارع الرئيسي بشكل أفضل بكثير من المحلات الموجودة على الجانب الآخر.

... للعديد من الطيور ألوان زاهية.

... القيادة في بعض الدول على الجانب الأيمن، والبعض الآخر على الأيسر.

الحقيقة والمنطق والتفكير النقدي

من السهل أن تصف الكذبة أو تحدد الكذب. يسألك شخص ما عن عمرك. أنت تعرف أن عمرك أربعة عشر عاماً لكنك تقول ستة عشر عاماً. هذه كذبة.

لسوء الحظ، من الصعب جداً تحديد "الحقيقة" فيما عدا أنها عكس الكذبة.

عندما نفكر أو نتواصل، فإن الحقيقة مهمة إذا أردنا ألا نرتكب أخطاء.

من الناحية العملية، هناك نوعان من الحقيقة. هناك "حقيقة اللعبة" و "حقيقة الواقع".

حقيقة اللعبة: إذا أعددت لعبة بقواعد وحدود فيها، فإن الأمور التي تتفق مع تلك القواعد والحدود حقيقة والأمور التي لا توافقها تكون

خاطئة. إذا قمت بإعداد لعبة بحيث ٢ + ٢ = ٤، فمن الواضح أن الإجابة '٥' خاطئة. إذا أراد شخص ما تحريك قطعة من الشطرنج بطريقة جديدة، ذلك ليس مسموحاً. على مر العصور، حاول الفلاسفة وأشخاص آخرون جاهدين إنشاء لغة كحقيقة اللعبة. ولكن حيثما تتعامل اللغة مع الواقع بدلاً من لعبة مبتكرة مجردة، فسيكون هناك صعوبات.

حقيقة الواقع: ما مدى صحة فِكَرنا ومعلوماتنا في العالم الواقعي الفعلي؟ نحن نعتمد على الإدراك والمعرفة الناقصة. من وقت لآخر، حتى العلماء مقتنعون بأنهم على حق – لكنهم اكتشفوا أنهم مخطئون. حقيقة الواقع مهمة جداً لمعظم التفكير العملي. حتى مع الرياضيات، هناك مرحلة يجب فيها ترجمة تصوراتنا للعالم الواقعي إلى رموز.

نحن نعيش في عالم عملي وعلينا أن نواصل الأمور. علينا أن نتخذ القرارات ونخطط للعمل. لا يمكننا انتظار الحقيقة المطلقة دائماً. لذلك هناك مستويات مختلفة من "حقيقة الواقع" العملية التي نستخدمها.

١ - الحقيقة القابلة للتحقق: يمكنك فحص شيء مراراً وتكراراً والتفكير بنفس الإجابة دائماً. يمكن للأشخاص الآخرين التحقق منها وسيحصلون أيضاً على نفس الإجابة. من الممكن كثيراً أن تكون طرق الفحص (أو الأدوات) التي يتبعها الجميع خاطئة في حد ذاتها.

٢ - الخبرة الشخصية: نميل إلى تصديق الأدلة بأعيننا. لكن يمكن أن نكون مخطئين. قد تلعب الذاكرة بعض الحيل علينا. فهناك الوهم والخداع حتى الهلوسة.

٣ - خبرة الآخرين: ماذا يخبرنا الأشخاص الآخرون. حتى لو أن الشخص الآخر كان صادقاً وموثوقاً به، فقد يكون هذا الشخص قد حصل

على المعلومات من شخص غير موثوق به. على أي حال، قد يكون الناس موثوقين ومخلصين ومع ذلك مخطئين.

٤ - المقبولة بشكل عام: إنه جزء من الثقافة أو المعرفة المقبولة. الأرض تدور حول الشمس. نقص فيتامين C يسبب داء الأسقربوط. نحتاج فقط إلى النظر عبر التاريخ لمعرفة أن الفِكَر المقبولة بشكل عام تتضح أنها خاطئة مراراً وتكراراً.

٥ - السلطة: يمكن لسلطة الأهل والمعلمين والكتب المرجعية والعلماء والقادة الدينيين أن تزودنا بتحقق أكبر للحقيقة مما هو متاح لمعظم الناس –لذلك نميل إلى قبول هذه المسائل. مرة أخرى، أظهر لنا التاريخ أن السلطة يمكن أن تكون خاطئة. اعتقدت خيرة المرجعيات الطبية في أحد الأيام أن النزيف (العلقات) هو أفضل شكل من أشكال العلاج لمعظم الأمراض. أثبت علماء الرياضيات أنه سيكون من المستحيل وصول صاروخ إلى القمر، أو أن يكون هناك رحلة للقوة البشرية. تقع السلطة الدينية في موقع مختلف بعض الشيء لأننا ننتقل هنا بشكل جزئي إلى إنشاء "حقيقة اللعبة" إذ إن شيئاً ما صحيح ضمن نظام المعتقدات.

٦ - تأمل العبارات التالية حول الأبقار:

... تستطيع الأبقار الطيران.

هذا مخالف لتجربتنا أو لتجربة أي شخص. وهذا مخالف أيضاً لتعريفنا عن الأبقار. قد نرفض الفكرة كشيء سخيف تماماً كما رفض عالم الأحياء في البداية خلد الماء ذا منقار البطة الأسترالي.

... تنتج الأبقار غاز الميثان الذي يلوث الغلاف الجوي.

قد لا يكون العديد من الناس في وضع يؤهلهم للشك بهذه النقطة ويقبلونها على أنها مرجع. يقال إن الأبقار تطلق ٧٠ مليون طن من الميثان إلى الغلاف الجوي كل عام. ولهذا تأثير احتباس حراري أقوى من ثاني أكسيد الكربون (بكميات معادلة).

... تعتمد الأبقار على الميكروبات لهضم الطعام لها.

مرة أخرى مسألة معرفة أو قبول للسلطة.

... جميع الأبقار تمتلك قروناً.

إذا كانت تجربتك الشخصية مع الأبقار ذات القرون دائماً، فقد توافق. لو صادفت الأبقار التي دون قرون فقد لا توافق. المشكلة هي بكلمة "جميع".

... تعطي الأبقار الحليب طوال الوقت.

إنها مسألة خبرة أو معرفة في علم الأحياء (حتى الأحياء البشرية). تعطي الأبقار الحليب عندما تنجب.

... الأبقار حيوانات خطرة.

إنها مسألة تجربة شخصية. قد تكون بعض الأبقار خطرة ولكن من المقبول عموماً أن الثيران خطرة ولكن الأبقار ليست كذلك.

... الأبقار مصابة بعمى الألوان.

إنها مسألة معرفة خاصة. قد تناقش بأنه ما دام الثيران يبدو أنها تستجيب لرداء مصارع الثيران الأحمر، فقد لا تكون مصابة بعمى الألوان. هذا استدلال.

... تحب الأبقار أكل السمك.

أنت لم تسمع به من قبل. لكن من الممكن أن يكون كذلك.

... الأبقار فعالة جداً في تحويل العشب إلى بروتين.

قد تكون صدقت ذلك حتى أمكنك التفكير بطريقة فعالة أكثر للقيام بالتحويل (هناك طرق أكثر فعالية).

... الأبقار حيوانات مقدسة.

قد تضحك على هذه الفكرة لأنها تتعارض تماماً مع تجربتك الخاصة. ولكن إذا كنت تعرف عن الهند، فستعرف أن الأبقار في الثقافة الهندوسية تعدُّ بالفعل مقدسة. هذا مثال على كيف يكون شيء ما صحيحاً في ظرف ما، وليس صحيحاً في ظرف آخر. هذه نقطة مهمة سأعود إليها لاحقاً.

عادة التفكير

كجزء من عاداتنا في التفكير ينبغي دائماً أن نطرح السؤال التالي:

ما قيمة الحقيقة هنا؟

ثم نحدّد مستوى قيمة الحقيقة، كما في الأمثلة حول الأبقار. ليس ضرورياً قبول كل ما يقال لك. يمكنك محاولة التحقق من الأشياء (المعلومات بشكل خاص) بنفسك.

لعل أكثر صعوبة مهمة في التفكير، ولاسيما عندما يتعلق الأمر بأشخاص آخرين معينين، هي قيمة الحقيقة "المزعومة".

... "هذا هو الحال".

... "هذا صحيح تماماً".

... "هذا صحيح دائماً" .

إذا كان ذلك هو الادعاء الموضوع خصيصاً من أجل قيمة الحقيقة، فإنك تحتاج إلى التحقق من القيمة بعناية. ومن ناحية أخرى، إذا كان الادعاء أكثر تواضعاً، فقد تقبلها.

... "هذا هو الحال في بعض الأحيان.

... "أتذكر قراءة ذلك."

... "قد يكون هذا صحيحاً."

... "أخبرني به أحدهم ذات مرة."

هناك دائماً توازن بين قيمة الحقيقة المزعومة وقيمة الحقيقة الفعلية.

لسوء الحظ، يميل الناس في التفكير والجدال، أن يكونوا دوغمائيين "عقائديين" ومتأكدين لتوضيح وجهة نظرهم.

إضافةً إلى ذلك عاداتنا اليومية العادية في المنطق تجعلنا في كثير من الأحيان نصر على كلمات مثل "الكل"، "دائماً"، "أبداً" لأنه بدون هذه المسلمات لن ينجح المنطق. إذا أردنا أن نقول "على العموم"، "بشكل عام"، "عامة"، "حسب خبرتي"، سنكون أقرب إلى الحقيقة ولكننا غير قادرين على استخدام قوة منطق التضمين / الإقصاء.

المنطق

في المنطق ننتقل من الوضع الحالي إلى آخر جديد. لا دخول لمعلومات جديدة. نمضي قدماً في العمل بما لدينا (المنطق الاستدلالي).

كان فحصنا الأول لقيمة الحقيقة هو ما إذا كان هناك تطابق لشيء ما مع الواقع.

فحصنا الثاني لقيمة الحقيقة هو ما إذا كان شيء ما يناسب ما لدينا (وفقًا للحجة).

العقاب يردع الناس عن الجريمة.

لذلك إذا أردنا التقليل من الجريمة يجب علينا (يمكننا) استخدام العقاب.

نحتاج أولاً إلى النظر في الدليل على الادعاء بأن العقاب يردع الناس عن ارتكاب الجريمة. فمن المنطقي افتراض هذا الشيء ولكن قد لا يكون صحيحاً (لا يتوقع المجرمون إلقاء القبض عليهم).

إذا قبلنا هذا الادعاء الأول، ننظر فيما إذا كان هناك نتيجة ستتبعه. لا يوجد أي تبرير لـ "يجب"، ولكن العقاب يمكن أن يكون أحد الخيارات، لذلك بالإمكان أن نستخدم كلمة "يمكن". ونحن بحاجة أيضاً إلى النظر في حجم العقاب ونوع الجريمة والتكلفة وآثار العقاب...إلخ.

الأسئلة الاعتيادية التي تُسأل هي:

ما الذي يلي هذا؟

والأهم من ذلك هو السؤال:

هل هذا ما يجب أن ينتج (كما يزعم)؟

تقوم فكرة الجدل المنطقي على أساس وجود نتيجة سيتم التوصل إليها. إذا كنا مقتنعين بذلك فإن ما " يمكن " أن ينتج لدينا سيتم النظر إليه على أنه اقتراح أو استكشاف.

المنطق والمعلومات والإبداع

ننسى غالباً أن ما ينتج عن الجدال المنطقي لا يستند في حقيقة الأمر إلى المنطق بل على نقص في الإبداع و المعلومات.

يدخل رجل غرفة فيها مزهرية جميلة من الكريستال. الغرفة مغلقة. لا أحد يستطيع دخولها. ليس هناك نوافذ أو فتحات بداخلها. بعد عشر دقائق يخرج الرجل. عُثر على المزهرية مكسورة في الغرفة. ينفي الرجل أنه كسر المزهرية. لكن من المؤكد أنه من قام بكسرها - لا يوجد تفسير آخر ممكن.

نحن بحاجة إلى الإبداع أو معلومات للتفكير في إمكانية أن نغمة عالية النبرة حطمت الزجاج. حالما يكون لدينا مثل هذه الفِكَر، لا يعود بإمكاننا القول "يجب" أن يكون من قام بذلك. هذا كل شيء عن المحامي الجنائي الجيد.

يفرط الناس في تناول الطعام، ويصبحون بدناء وغير أصحاء.

إذا رفعنا سعر الطعام، فسيشتري الناس طعاماً أقل.

إذا اشترى الناس طعاماً أقل، فسيصبحون أكثر صحة.

قد نقبل منطق هذا الجدل كي يوحي إبداعنا ببعض النتائج البديلة المقبولة لدينا.

قد يشتري الناس الكثير من الطعام، ولكن المال الذي ينفقونه على ذلك كانوا قد اقتطعوه من مخصصات أمور أخرى كانوا يريدون شراءها.

قد ينفق الناس نفس المبلغ من المال ولكن لشراء طعام أرخص - ودون أي قيمة غذائية. وقد يكون في الواقع غير صحي أبداً.

في ظروف الحياة الواقعية البراهين التي تبدو منطقية أغلب الأحيان(وليس دائماً) تستند إلى عدم القدرة على رؤية الاحتمالات البديلة.

على نحو مماثل، فإن القدرة على التفكير في تفسير بديل هو إلى حد بعيد أفضل طريقة لتدمير غطرسة البراهين التي قد تبدو منطقية.

رأينا أضواء تنحدر باتجاه ذلك الحقل الليلة الماضية.

تقول القوات الجوية إنه لا يوجد تسجيل لأي طائرة في تلك المنطقة الليلة الماضية.

لذلك لا بد أنه كان جسماً غامضاً.

ويمكن أن يكون ذلك خطة لأحد مهربي المخدرات بأن يطير على نحو منخفض بما يكفي لتجنب الرادار.

إذا رميت قطعة نقدية على سطح صلب، فإنها من غير المرجح أن تقف على حافته. إذا لم يكن طرة، فلا بد أن يكون نقشاً. يعمل المنطق بشكل أفضل عندما يكون هناك عدد محدود فقط من الاحتمالات. إذا تم استبعاد جميع الاحتمالات الأخرى، فلا بد أن يكون الاحتمال المتبقي. للأسف نميل جداً إلى القول إن هناك احتمالات محدودة فقط عندما تكون هذه الاحتمالات محدودة فقط بمعرفتنا وبمخيلتنا الإبداعية.

بحكم التعريف لا يمكن للأشياء المتناقضة معاً الوجود بذات الوقت. تكمن الصعوبة في تحديد ما إذا كان شيئان متناقضين حقاً. لدينا علاقات الحب والكراهية، وفي اليابان من الممكن تماماً لشخص ما إن يكون صديقاً وغير صديق لأن اليابانيين ليس لديهم الرعب الغربي من التناقضات.

على العموم، تنشأ الصعوبات في المنطق عندما نحاول وصف العالم كما هو. عندما نتعامل مع لعبة بناء، يصبح المنطق أقوى بكثير. يصبح السؤال حينئذٍ: هل اللغة لعبة بناء أم وصف لتصوراتنا؟

التفكير النقدي

إذا استخدمنا مصطلح "التفكير النقدي" على أنه يعني كل التفكير، فنحن لسنا بحاجة إلى مصطلح "نقدي" ونفقد أيضاً المعنى المحدد لمصطلح "نقدي".

تأتي كلمة "النقدي" من الكلمة اليونانية "يحكم" ومرِّرت عبر اللاتينية. يقترح تعريف قاموس (أكسفورد) "كثير الانتقاد" أو " متقصي الأخطاء".

في كثير من الأحيان تؤخذ "النقدي" على أنها تعني التقييم، سواء أكان هذا التقييم جيداً أم سيئاً. هذا المعنى، على كل حال، يُضعف القيمة الرئيسية للتفكير النقدي.

الغرض الأصلي من التفكير النقدي هو الكشف عن الحقيقة من خلال مهاجمة وإزالة كل ما هو زائف – لذا يتم الكشف عن الحقيقة. لهذا قيمة كبيرة في تثبيط الاستخدام الغامض للغة والمفاهيم والحجج الخاطئة، ولكنه يفتقر إلى القوة التوليدية والبناءة. هذه النقطة تحدثت عنها سابقاً في هذا الكتاب.

للتأكد من أن إزالة نقاط الضعف – كما هو الحال في تفكير القبعة السوداء – الذي سوف يعزز فكرة ما، لكن هذا ليس كافياً للتفكير البناء.

للتفكير النقدي قيمة مهمة كقيمة العجلة الواحدة للسيارة. لكن تعليم التفكير النقدي وحده ليس كافياً. كما التفكير التفاعلي وحده غير كاف.

يخمد الماء الحرائق.

الماء سائل.

البنزين سائل.

إذن ينبغي للبنزين أن يخمد الحرائق.

قد يشير التفكير النقدي إلى هذا على أنه خطأ كلاسيكي في المنطق. يحب جون أكل المحار. وجون صبي. بيتر أيضاً صبي – لذلك لا بد أن بيتر يحب أكل المحار. يمكننا أن نرى بسهولة أن هذا لا يصحّ.

قد يكون المنطق قد ذهب بعيداً عن المقصود.

جميع السوائل التي عرفناها هي (الماء والطين والحليب والبول) تخمد الحرائق.

قد يكون هذا بسبب طبيعتها السائلة التي تمنع الهواء من الوصول إلى النار. البنزين سائل جديد (لم أصادفه من قبل) لذلك من المنطق افتراض أنه قد يخمد الحرائق.

الاستدلال الاستقرائي الذي استخدمته يبدو صالحاً تماماً. وتجربتي ومعرفتي للبنزين هي التي ستخبرني بخلاف ذلك.

الملخص

تعد الحقيقة مهمة جداً للتفكير، هناك حقيقة في الأنظمة التركيبية (الألعاب)، والحقيقة كما تشير إلى العالم من حولنا. في تفكيرنا النقدي نحن بحاجة إلى أن نسأل:

هل هذا صحيح؟

نسعى لتحديد المستوى العملي من الحقيقة.

نحن نستخدم المنطق لاستخلاص المزيد من الحقائق من الحقائق الموجودة لدينا بالفعل. نحتاج إلى التحقق من هذه الحقيقة المنطقية بطرح سؤال آخر:

هل يصح هذا بما هو موجود لدينا؟

تمارين على الحقيقة والمنطق والتفكير النقدي

١ - "إذا أعطيتك نصف ما لدي، فمن العدل أن تعطيني نصف ما لديك." هل هذا منطقي؟ هل يصح؟

٢ - نعرف أن إلين كسولة جداً - لذا يجب علينا إعطاؤها عملاً إضافياً لجعلها تعمل بجد أكثر. استخدم تفكيرك النقدي على هذا.

٣ - عدو عدوي صديقي. هل هذا صحيح؟

٤ - قم بتقييم مستوى الحقيقة من العبارات التالية:

... للسيارات الصفراء عدد أقل من الحوادث.

... يصعب رؤية السيارات الحمراء في الليل.

... يقود الرجال السيارات أفضل من النساء.

... المرأة وحدها في السيارة تقود أسرع من الجميع.

... يتسبب الرجال في حوادث أكثر.

... في أي مستوى يعوق الكحول قيادة السيارة.

... يمكن أن يتسبب السائقون البطيؤون في وقوع حوادث.

... مقعد الراكب الأمامي هو الأكثر خطورة.

... توفر الطرق المبللة ثباتاً أفضل للإطارات.

... الدراجات النارية خطيرة فقط إذا كان سائقوها من الشباب.

... أعلى ضوء في إشارة المرور هو الأحمر.

٥ - قدّر مكتب البريد كلفة كل رسالة مرسلة ب ٢٠ دولاراً (المكان، وقت السكريتاريا، ورسوم البريد، إلخ). لتقليل التكاليف قرروا إرسال عدد أقل من الرسائل. هل هذا منطقي؟

٦ - تلك الأحذية مرتفعة الثمن أكثر لذلك لا بد أن تكون النوعية أفضل، لو لم تكن النوعية أفضل لما اشتراها أحد ولتوقف مصنعوها عن العمل، هل يصح هذا؟

٧ - "عندما تقوم بطهي الوجبات بنفسك، يمكنك أن تقرر ما تريد أكله." استخدم تفكيرك النقدي على هذا.

٨ - في متجر المواد الغذائية، السرقة هي ٣ بالمئة من رأس المال. الأرباح ٢ بالمئة فقط من حجم رأس المال. هل من المؤكد أن هذا سوف يجعل المتجر يتوقف عن العمل؟

تحت أي ظروف؟

يوجد مشكلة ما في ميزان الحرارة. القراءة لا ترتفع أكثر من ٩٦ درجة، ولكن الماء يبدو أنه يغلي. ألا يجب أن يقرأ ١٠٠ درجة؟

يعرف الجميع أن الماء يغلي عند ١٠٠ درجة مئوية (٢١٢ درجة فهرنهايت). أليس صحيحاً؟ هذا خاطئ. يغلي الماء عند ١٠٠ درجة مئوية فقط عند مستوى سطح البحر. إذا انخفض ضغط الهواء بينما تتسلق الجبل،

فإن الماء يغلي عند درجة حرارة أقل. لذا فإن الحقيقة العلمية المتمثلة في أن الماء يغلي عند ١٠٠ درجة مئوية تظل ثابتة في ظل ظروف خاصة.

خلال محاضرة ألقيتها في بلوفديف، في بلغاريا، كان هناك طبيبة نفسية شابة تجلس أمامي في الصف الأول استمرت بهز رأسها بقوة تقريباً على أي شيء قلته. لقد وجدت هذا مربكاً بعض الشيء وبعد المحاضرة سألتها لماذا اعترضت بشدة مع ما كان علي قوله. أخبرتني أن هز الرأس بقوة من جانب إلى جانب في بلغاريا يعني الموافقة الكاملة.

يعلم الجميع أن الأبقار ليست حيوانات مقدسة. ولكن في ظل ظروف الدين الهندوسي والثقافة في الهند، تعامل الأبقار على أنها مقدسة، وإذا اختارت إحدى الأبقار أن تجلس في وسط أكثر طريق مزدحم، فسائقو السيارات سوف يبتعدون عنها وينعطفون حولها.

من البديهي أن الحليب لا بد أن يكون جيداً للناس، لذلك اعتادت منظمات الإغاثة تقديم الحليب للأطفال الذين يتضورون جوعاً خلال الحرب في فيتنام. أصيب الأطفال بالإسهال. بعض الناس (تحديداً في جنوب شرق آسيا) ليس لديهم الإنزيم المناسب اللاكتوز- لهضم الحليب.

الملح جيد. يجعل الملح مذاق الأطعمة أفضل. يحتاج جسم الإنسان إلى الملح. لكن الكثير من الملح على الطعام يعطي مذاقاً سيئاً.

في كل هذه الأمثلة، الشيء الذي يبدو واضحاً وصحيحاً يتبين أنه لا يكون صحيحاً إلا في ظل ظروف معينة.

يعتمد علم الكيمياء بشكل كبير على الظروف أو الحالات. ستتفاعل المركبات في ظل الظروف المناسبة بالضبط من الحرارة أو الضغط أو في وجود الحافز المناسب فقط.

بإمكانك القول: إننا عندما نتكلم أو نفكر، فإننا نأخذ بلا شك بالثقافة العادية وبالظروف، وأنه في ظل ظروف خاصة جداً لم تعد الأشياء صحيحة. على العكس من ذلك، في كل مرة ندعي فيها حقيقة ما، نحتاج إلى تحديد الظروف التي تحتفظ بها الحقيقة.

ولعل أكثر خطأ شائع في الجدل أو النقاشات هو هذا الفشل في تحديد الظروف. غالباً ما يكون كلا الطرفين في أي خلاف محقين تماماً – ولكن تحت ظل ظروف مختلفة.

هل هذا يعني أن جميع الحقائق نسبية؟ لا على الإطلاق، هذا يعني أن بعض الحقائق نسبية. يحتاج جميع البشر إلى الأكسجين. نحب اعتقاد أن جميع البشر لديهم بعض الحقوق الإنسانية الأساسية. إنها مسألة أن نكون حذرين مع تلك الكلمات "كل" و "دائماً" و هما أساس المنطق المعتاد لدينا. بإمكاننا القول " على العموم" بدلاً من "دائماً"، ولكن إذا أردنا أن نقول "دائماً" نحتاج إلى تحديد الظروف.

هناك بعض الاستثناءات لمعظم التعميمات. أنا لا أكتب عن تلك الاستثناءات، بل أكتب عن الحقائق التي تبقى صامدة في ظل ظروف معينة، ولكن ليس في ظل ظروف أخرى.

عادة التفكير

نحن بحاجة إلى الدخول في عادة التفكير المتمثلة في طرح سؤال مهم:

تحت أي من الظروف يكون هذا صحيحاً (هل ينطبق هذا هنا)؟

تمارين على الظروف

١ - تحت أي ظرف من الظروف تكون البنود التالية مفيدة جداً؟ هل بإمكانك التفكير بعد ذلك تحت أي ظروف يمكن فيها لبندين أو أكثر أن يكون مفيداً؟

حبل.

بالون مطاطي.

ولاعة السجائر.

دلو.

بوظة (أيس كريم).

٢ - هل العبارات التالية صحيحة دائماً أم إنها صحيحة تحت ظل ظروف معينة فقط:

... الجبال الجليدية خطيرة.

... الأيدي المبللة خطرة.

... القيادة المتهورة خطيرة.

... الحمية الغذائية خطيرة.

... السكاكين خطيرة.

... المسابح خطيرة.

٣ - أي من الأمور التالية جيدة بنسب مقبولة، ولكنها ليست كذلك إذا كان لديك الكثير منها؟

الطعام

المال

ممارسة التمارين

المعرفة

الصدق

النوم

التلفاز.

٤ - قام كلب حراسة الجيران بعضِّ صبيٍّ. يؤكد الجار أن الكلب هادئٌ جداً ولكن الصبي قام باستفزاز الكلب. يقول والدا الصبي إن الكلب شرير ويجب إبعاده. ما رأيك؟

٥ - على العموم، هل تعتقد أن الناس يتصرفون على نحو جيد أم سيئ؟ أعط الظروف التي تعتقد أن الناس يتصرفون في ظلها بشكل جيد. أعط الظروف التي تعتقد أنهم يتصرفون في ظلها بشكل سيّىء.

٦ - هل النار خطيرة أم مفيدة؟

الفرضية والتأمل والتحفيز

تعدُّ كل من الفرضية والتأمل والتحفيز مهارات تفكير مهمة جداً من أجل تحقيق التقدم والتغيير والعلوم والتفكير الإبداعي من أي نوع. للأسف معظم المناهج التقليدية في التفكير تتجاهل هذه المسائل المهمة.

لماذا تلعب القطط الصغيرة؟ من المحتمل أنها تجرب أنماط سلوكية من أجل الصيد أو من أجل الدفاع عن نفسها. من الممكن لأنها مليئة بالطاقة والمرح.

لماذا يلعب البشر؟ من أجل المرح والتسلية. وأيضاً من أجل تجربة أشياء جديدة.

تسمح لنا الفرضية والتأمل والتحفيز باللعب في عقولنا. نجرب أشياء جديدة. نقوم بتطبيق "التجارب الفكرية" التي استخدمها أينشتاين لتوليد فِكَره القوية.

... " يمكننا تربية أبقار صغيرة جداً - ليست أكبر من الكلاب."

... "لنفترض أننا جعلنا الأبقار تنمو بسرعة أكبر باستخدام هرمون النمو."

... "ماذا لو استطعنا وضع ميكروبات فعالة أكثر من أجهزة الأبقار الهضمية بحيث يمكن تحويل العشب إلى طعام بشكل تام؟"

... هل من الممكن معالجة القمامة المنزلية بطريقة يمكن استخدامها لتغذية الماشية؟

... "أبقار بو بإمكانها الطيران." (PO هي كلمة جديدة - أداة تحفيز مدروسة في التفكير الجانبي، سيتم النظر فيها لاحقاً). كل هذه أمثلة على التأملات والتحفيزات.

القفز إلى الأمام

في التفكير العادي يجب أن يكون هناك سبب وراء قول شيء ما قبل التلفظ به.

بينما نمضي "للأمام" في التفكير المنطقي، نواصل من الموقع الحالي إلى الموقع التالي: "ويأتي هذا مما لدينا الآن". هذا هو الخط المنطقي العادي للجدال. يظهر في الرسم البياني المقابل حيث ننتقل من A إلى B ثم إلى C.

يتم تحديد مكان وجودنا في أي لحظة من خلال المكان الذي كنا فيه من قبل. يمكن دعم كل مكان جديد منطقياً.

ولكن هناك طريقة أخرى للمضي قدماً في تفكيرنا. هذه الطريقة الأخرى هي القيام "قفزة للأمام". تظهر هذه العملية في الرسم البياني التالي. هنا نقفز من A إلى D. وبمجرد وصولنا إلى D، يمكننا "سحب" الخطوة التالية للأمام من A.

والفرق بين "الدفع" و "السحب". في تفكير الدفع، ندفع التفكير إلى الأمام من حيث نحن موجودون – تماماً مثلما يندفع كاسح الجليد عبر الجليد. في تفكير السحب، نقفز إلى الأمام ثم نرى ما إذا كان بإمكاننا إيجاد طريق عبر الجليد.

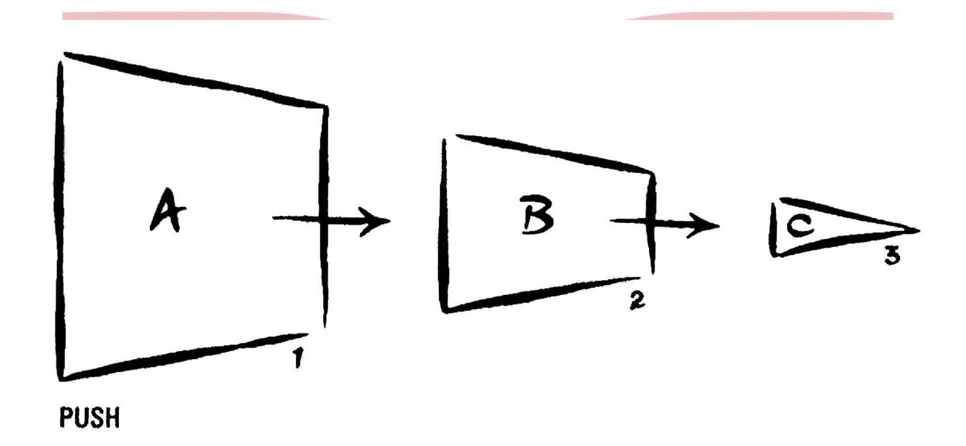
في تفكير الدفع نقول:

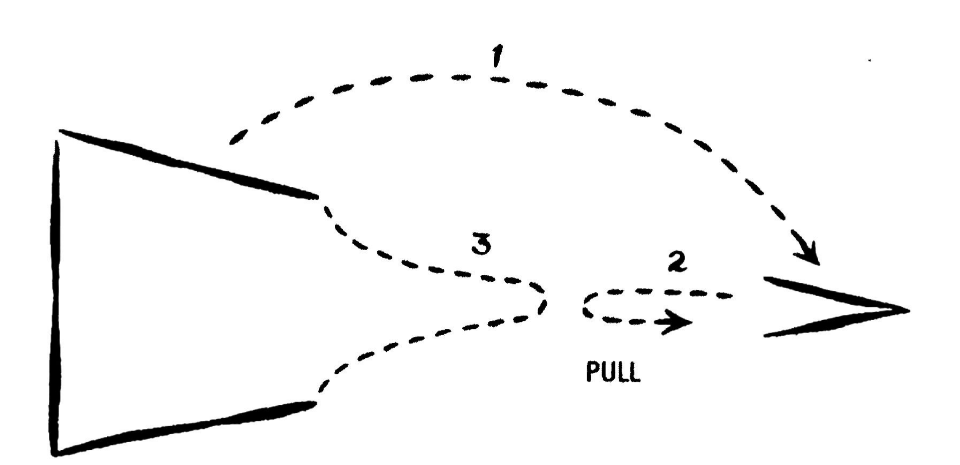
"هذا صحيح – ونتيجة لذلك هذا ما سيتبعه".

في تفكير السحب نقول:

"يمكن أن يكون الامر كذلك وإذا قمنا بهذه القفزة فقد تكون تلك النتيجة."

في التفكير المنطقي العادي، يجب أن تكون كل خطوة إلى الأمام مبررة تماماً. عندما نقفز إلى الأمام مع التأملات، ليس هناك مبررٌ كامل ُللقفزة. مع التحفيز قد لا يكون هناك سبب لقول شيء ما إلا بعد أن قلته (نتائج قولك له تُبرر التحفيز).





مستويات التأمل

في التفكير التأملي، نستخدم عدداً من الكلمات المختلفة:

... ربما.

... من المفترض.

... لعل.

... من الممكن.

.. ماذا إذا

... PO (سيتم وصفها لاحقاً).

مستويات اليقين تتراوح بين اليقين التام للمنطق الجيد إلى التحفيز المدروس للتفكير الجانبي.

مؤكد: نتيجة الاستنتاج المنطقي الجيد.

مؤكد على نحو معقول: ليس مؤكداً كلياً بعد، ولكنه محتمل جداً في الواقع. يحتاج فقط إلى تأكيد نهائي. وأيضاً أي شيء يتعلق بالمستقبل، إذ يكون اليقين المطلق صعباً.

تخمين جيد: نحن نعلم أنه تخمين، ولكنه تخمين جيد، وبالتأكيد هو أفضل تخمين متاح.

ممكن: هذا ليس أكثر من احتمال. لا يوجد الكثير من الأدلة الداعمة، ولكن هذا احتمال. في بعض الأحيان لا يكون الأمر أكثر من "مجرد ممكن".

مؤقت: هذا عبارة عن "جس نبض". هذا هو طرح فكرة لا يعتقد أنها معقولة جداً لمعرفة تأثيرها.

التحفيز: هنا لا يوجد ادعاء على الإطلاق من حيث المعقوليةُ أو الاحتماليةُ. صُمِّمَ التحفيز لإخراجنا من تفكيرنا المعتاد. يمكن الإشارة إلى التحفيز بكلمة "بو"، مما يشير إلى أنه تحفيز بالفعل. ينبغي ل "سيارات بو أن يكون لديها عجلات مربعة".

العمل والتغيير

يجب على الأطباء اتخاذ إجراءات عملية. ولكن من النادر توفر جميع المعلومات التي يحتاجون إليها: لأن الاختبارات ليست كاملة بعد ولأننا نعرف القليل نسبياً عن جسم الإنسان. ومن ثمَّ فإن الإجراء الذي يقوم به الطبيب يستند إلى أشياء مؤكدة على نحو معقول أو أنها تمثّل أفضل تخمين.

في العديد من الحالات العملية، لا يمكن أن يستند الإجراء إلى اليقين ولكن يجب أن يقوم على تخمين معقول. لكن هذا ليس هو نوع التخمين الذي أفكر فيه هنا. في هذا القسم، أبحث في التخمين كأداة قوية لتحقيق التقدم، لتغيير الفِكَر، لتشكيل فِكَر جديدة والإبداع بشكل عام.

الموقف الإبداعي

نريد في الجدل وفي الكثير من أنواع التفكير تأكيد ما نعرفه مسبقاً. من خلال الموقف الإبداعي، نريد المضي قدماً إلى شيء جديد.

يسمح لنا التخمين بكشف احتمالات جديدة ثم متابعة هذه الاحتمالات.

يسمح لنا التخمين بإنشاء إطارات جديدة حتى نتمكن من النظر إلى الأدلة بطريقة جديدة.

يسمح لنا التخمين والتحفيز بتطوير التفكير الإبداعي المدروس لإخراجنا من أنماط التفكير التقليدية.

من دون التخمين يمكننا الحصول على تطور ثابت وتحسين لفكرة ما، ولكن ليس من المحتمل أن نحصل على فكرة جديدة حقاً.

ينطوي الموقف الإبداعي على المخاطرة واللعب وتجربة الأشياء.

الطريقة العلمية التقليدية تتمثّل بجمع وتحليل الأدلة. ومن هذا التحليل تأتي الفرضية الأكثر منطقية. ثم نشرع في التحقق من هذه الفرضية. من الناحية النظرية، يجب أن نحاول بكل جهد إثبات خطأ الفرضية. في الممارسة العملية، يحاول العديد من العلماء جاهدين إثبات صحة الفرضية.

هناك الكثير من التركيز في التدريب العلمي على جمع وتحليل البيانات. لطالما كان من المفترض أن تحليل البيانات سينتج أكثر فرضية معقولة. اليوم يواجه كثيرٌ من الناس شكوكاً جدية حول ذلك.

هل ينتج عن تحليل البيانات فِكَرٌ جديدة أم يسمح لنا بتأكيد الفِكَر الموجودة؟ مما نعرفه حول سلوك العقل بوصفه نظام تنظيم ذاتياً، يترتب على ذلك أن العقل لا يمكن أن يرى إلا ما أُعِدَّ مسبقاً لرؤيته. لذلك فإنّ لدينا مخزوناً من الفرضيات الموجودة التي من خلالها نفحص البيانات. هذا لن ينتج فِكَرا جديدة حقاً.

هذا هو السبب في التقدمات العلمية المفاجئة (وما يسمى "التغيرات النموذجية") تستغرق وقتاً طويلاً جداً. أولئك الذين يرون البيانات من خلال الفكرة القديمة بطيؤون جداً في الانتقال إلى الفكرة الجديدة.

تحليل البيانات ليس كافياً بحد ذاته. نحتاج أيضاً إلى القدرة الإبداعية على التأمل واستخدام الفرضية التحفيزية. إذا استطعنا تطوير هذه المهارات عند العلماء، فسوف يتطور العلم على نحو أسرع بكثير.

تتيح لنا الفرضية الجديدة أو الفكرة التحفيزية دعامة يمكننا من خلالها تنظيم معلوماتنا والسعي للحصول على معلومات جديدة.

لا تقتصر هذه الفرضيات الجديدة على "الأكثر منطقية". يمكن أن تكون هذه الفرضيات تحفيزية وتأملية على نحو مدروس.

تفكير العمل التجاري

مبادرات جديدة ومجازفات جديدة ومشاريع جديدة جميعها أمثلة على التفكير التخميني. يتم تجهيز الفكرة ومن ثم يتم السعي للتحقق منها من خلال جمع المعلومات وإجراء أبحاث السوق. لا يزال هناك عنصر المخاطرة – حتى لو أن المقاول مقتنع بأنه صحيح منطقياً.

عند إطلاق منتجات جديدة أو استراتيجيات جديدة، هناك دائماً تفكير تخميني: "ماذا لو فعلنا هذا...؟" رد المنافسين لا بد من تخمينه.

ولأن العمل يتعامل دائماً مع الإجراءات، والمستقبل ينطوي بشكل دائم على التكهنات. فهل ينبغي لنا حينئذٍ أن نحاول التقليل من مقدار التخمين أو زيادته؟ نحن بحاجة إلى القيام بالأمرين في الوقت نفسه. نحن بحاجة إلى تقليل التخمين والمخاطرة عن طريق جمع المعلومات، واستخدام المراقبة وامتلاك إستراتيجيات دعم. في الوقت نفسه نحن بحاجة إلى زيادة التكهنات من ناحية المشروعات والاتجاهات والأساليب الجديدة.

الملخص

في كثير من تفكيرنا نتخذ خطوة مبررة منطقياً للأمام من موقفنا الحالي إلى الموقف الجديد. من خلال الفرضية والتخمين والتحفيز، قد نقوم بقفزة إلى الأمام قد لا تكون مبررة بشكل تام. قد تتراوح درجة التبرير من تخمين معقول إلى تحفيز كامل من دون تبرير. إن قيمة الفرضية والتخمين والتحفيز هي في أنها تسمح لنا بالاستكشاف لتجربة فِكَر جديدة ورؤية الأشياء

بطريقة جديدة. في أي نظام معلومات منظم ذاتياً (مثل العقل) يوجد ضرورة منطقية لهذا السلوك.

تمارين على الفرضية، والتخمين، والتحفيز

١ - -لماذا تعتقد أن للفئران ذيولاً؟ قم بطرح فرضيتين مختلفتين.

٢ - ذهبت العائلة بعيداً لعطلة نهاية الأسبوع. عندما عدتم جميعاً وجدتم رائحة سيئة للغاية في المطبخ. ماذا تعتقد أنه قد يكون؟

٣ - في العديد من القصص الخيالية، يتم منح الشخص ثلاث أمنيات من قبل الجني الذي أنقذ من الفانوس. افترض أنك ستحصل على ثلاث أمنيات. ما قد تكون هذه الأمنيات؟ ما الذي قد يحصل لو أن كل واحدة منها قد تحققت؟

٤ - يلاحظ المدير أن المساعد الذي كان دائماً دقيقاً في المواعيد الصباحية قد بدأ في الوصول متأخراً إلى العمل. ما هي التفسيرات الممكنة؟ أعطِ تفسيرين منطقيين جداً. أعطِ تفسيرين "ممكنين" فقط ولكن ليسا مرجحين.

٥ - شخص ما تعرفه كان دائماً قذراً وغير مرتب وكسولاً. وفجأة بدأ هذا الشخص بارتداء لباس أنيق، وأصبح مرتباً ومنظماً وبدأ يعمل بجد. قم بالتخمين حول ما تعتقد أنه قد حدث.

٦ - يجد مدير الأعمال أن منافسه الرئيسي يبدو أنه يعرف مسبقاً ما سيحدث. يشتبه المدير في وجود تسريب للمعلومات. الوضع على النحو التالي:

... المساعد الأول غادر قبل ثلاثة أشهر.

... تم استبدال المساعد بشخص بناءً على توصية من صديق.

... لا يستخدم المنافس المعلومات الخاطئة المعطاة للمساعد الجديد.

... المساعد الذي غادر يعمل في جزء آخر من البلاد. ماذا تعتقد أنه يحصل.

٧ - باعتقادك لماذا يحب الناس الجدال؟ حاول طرح ثلاث نظريات مختلفة.

٨ - افترض أن الأبقار كانت صغيرة جداً. ماذا قد يحصل؟

التفكير الجانبي

هل الإبداع موهبة غامضة يمتلكها قلة من الناس؟ هل التفكير الإبداعي جزء من مهارة التفكير ومن ثمَّ فهو مهارة يمكن تعلمها وتنميتها؟

الخلق: يمكن أن تعني كلمة "خلق" في اللغة الإنجليزية صنع شيء ما أو إنتاج شيء ما. ما تم صنعه هو شيء جديد لأنه لم يكن موجوداً من قبل. ولكن قد لا يكون هناك فِكَر جديدة مشمولة. أفضل أن أسمي هذا التفكير "البناء".

الفن: كلمة "خلاق" كلمة عامة جداً، وتغطي الفن لأنه في الفن يتم إنتاج أشياء جديدة. ويشمل الفن قوى التعبير والتفاعل العاطفي والعديد من الأشياء الأخرى. بعض الفنانين (في الموسيقا، و التصميم، و الهندسة المعمارية، والدراما، وغيرها) قالوا لي إنهم يستخدمون أساليبي – لكنني لا أدعي أنني أتكلم عن الإبداعية الفنية.

العبقرية: لا أضمن أن أجعل الجميع عبقرياً. قد يعتمد مستوى العبقرية في الإبداع على سمات خاصة في الواقع (مثل القدرة على التصوير)

تماماً كما يبدو أن العلماء الأغبياء يمتلكون قدرات خاصة. وعلى الرغم من ذلك، فقد استخدم العديد من العباقرة أساليب لها علاقة بالتفكير الجانبي. على سبيل المثال، كانت "تجارب الفكر" لأينشتاين أمثلة كلاسيكية على التحفيز. تغيير الفِكَر والإدراك: أنا مهتم بشكل خاص بالقدرة على تغيير الفِكَر والإدراك. هذا هو الغرض من التفكير الجانبي.

لو أن التفكير الجانبي مهارة بالفعل، لاستطاع الجميع اكتساب بعضٍ من هذه المهارة في التفكير الجانبي إذا بذل الشخص كل جهده. كما هو الحال مع أي مهارة، سيصبح بعض الأشخاص أكثر مهارة من غيرهم.

على مر السنين، أخبرني العديد من الأشخاص المبدعين بالفطرة الذين حققوا نجاحاً إبداعياً أنهم يجدون تقنيات وتدريبات التفكير الجانبي مفيدة جداً.

الأصل

لقد ابتكرت مصطلح التفكير الجانبي "في عام ١٩٦٧. المصطلح الآن رسمياً جزء من سجل ومرجع في قاموس أكسفورد للغة الإنجليزية.

استخدم الناس دائماً التفكير الجانبي كوسيلة ابتكار تصورات جديدة وفِكَر جديدة بين حين وآخر. كما أثارت التجارب العشوائية فِكَراً جديدة في كثير من الأحيان.

كانت مساهمتي لتحديد هذا الأمر كجزء صالح وقيم من التفكير، لتشكيله، لتطوير التقنيات التي يمكن استخدامها على نحو مدروس – وقبل كل شيء لربط التفكير الجانبي بأنظمة المعلومات المنظمة ذاتياً. إذا نظرنا في سلوك نظم المعلومات المنتظمة ذاتياً، نرى أن هناك ضرورة منطقية ورياضية للتفكير الجانبي. إنها ليست رفاهية.

استخدام التفكير الجانبي

إن أي شخص يتوجب عليه القيام بأي تفكير يحتاج إلى اكتساب بعض المهارات في التفكير الجانبي. هذا ليس شيئاً محصوراً بالمهندسين المعماريين والمروجين ومصممي المنتجات الجديدة والمخترعين.

كل أنواع التفكير هو مزيج من الإدراك والمنطق. التفكير الجانبي ضروري في التفكير الإدراكي.

التعريف

هناك مستويات مختلفة من التعريف.

"لا يمكنك حفر حفرة في مكان مختلف عن طريق حفر نفس الحفرة بشكل أعمق."

قد لا تؤدي المحاولة الجادة مع نفس الفِكَر ونفس النهج إلى حل المشكلة. قد تحتاج إلى التحرك "بشكل جانبي" لتجربة فِكَر جديدة ونهج جديد.

"التفكير الجانبي هو الهروب من الفِكَر والإدراك السائدة لإيجاد فِكَر جديدة."

جرى تأسيس فِكَرنا الحالية من خلال تسلسل معين من الخبرة، ونحن نميل إلى الدفاع عن الفِكَر السائدة وإلى رؤية العالم من خلال الإدراك السائدة. إن التفكير الجانبي هو طريقة للهروب من الفِكَر والإدراكات الحالية لإيجاد فِكَر وتصورات أفضل.

تسمح أنظمة المعلومات المنظمة ذاتياً للمعلومات الواردة بتنظيم نفسها في أنماط. هذه الأنماط ليست متناسقة. نحن بحاجة إلى أداة لاقتطاع النماذج (التحرك بشكل جانبي). يزودنا التفكير الجانبي بتلك الأداة.

من الواضح أن هذا تعريف تقني، ولا يعني الكثير لأولئك الذين لا يفهمون ما هو المقصود من نظام التنظيم الذاتي. هذا هو التعريف الفني للتفكير الجانبي ويدل على أنه أكثر من مجرد مصطلح وصفي. يستند التفكير الجانبي إلى سلوك المعلومات في الأنظمة المنظمة ذاتياً.

العام والمحدد

يشمل المعنى المحدد لـ "التفكير الجانبي" استخدام تقنيات محددة تُستخدم لمساعدتنا في توليد فِكَر وتصورات جديدة. هذا يتعلق مباشرة بالتفكير الإبداعي.

يشمل المعنى العام لـ "التفكير الجانبي" التفكير الذي ينطلق لاستكشاف وتطوير تصورات جديدة بدلاً من مجرد العمل بجدية أكبر مع الإدراكات الحالية. بهذا المعنى، يرتبط التفكير الجانبي ارتباطاً وثيقاً بالتفكير الإدراكي. العديد من أدوات توجيه الانتباه (C&S، OPV،CAF) هي جزء من هذا الاستكشاف العام للتفكير الجانبي.

في هذا القسم، سوف أبحث في الحس الإبداعي المحدد للتفكير الجانبي. يتضمن هذا أدوات التفكير مثل التحفيز واستخدام الكلمة الجديدة "po".

الأنماط

كنظام منظم ذاتيّاً، يسمح الدماغ للمعلومات الواردة بتنظيم نفسها في أنماط. ينبغي لأولئك المهتمين باستكشاف هذه المسألة قراءة كتابي The Mechanism of Mind تقنية العقل(١٩٦٩).

و I Am Right- You Are Wrong أنا محق - أنت مخطئ(١٩٩٠).

إن نشاط الدماغ في صنع الأنماط هو الأكثر فائدة. دون الأنماط الروتينية السائدة قد تكون الحياة مستحيلة. لا يستطيع الشخص المصاب بالعمى منذ ولادته الرؤية عندما يُمنح ذلك، حتى يتم إنشاء الأنماط المرئية التي تأخذها كأمر مسلم به.

القراءة والكتابة والتكلم وعبور الطريق وتمييز الأصدقاء والتعرف على الأطعمة ممكنة فقط بسبب قدرة الدماغ الرائعة على صنع الأنماط. لذلك ينبغي أن نكون ممتنين جميعاً لسلوك أدمغتنا في صنع الأنماط.

لكن الأنماط ليست متماثلة. في الرسم البياني اللاحق يوجد نمط جانبي. بينما نمضي على طول المسار الرئيسي، لسنا على علم حتى بوجود المسار الجانبي. لكن إذا بدأنا في المسار الجانبي، فإن طريق العودة إلى النقطة الأولى يكون مباشراً وواضحاً. بمعنى آخر، قد يكون الطريق من A إلى B ملتفاً دائرياً ولكن من B إلى A مباشر. هذا ما أعنيه بعبارة "ليس متماثلاً". هذه خاصية موجودة في جميع أنظمة التنميط، ولا يوجد أي غموض بشأنها.

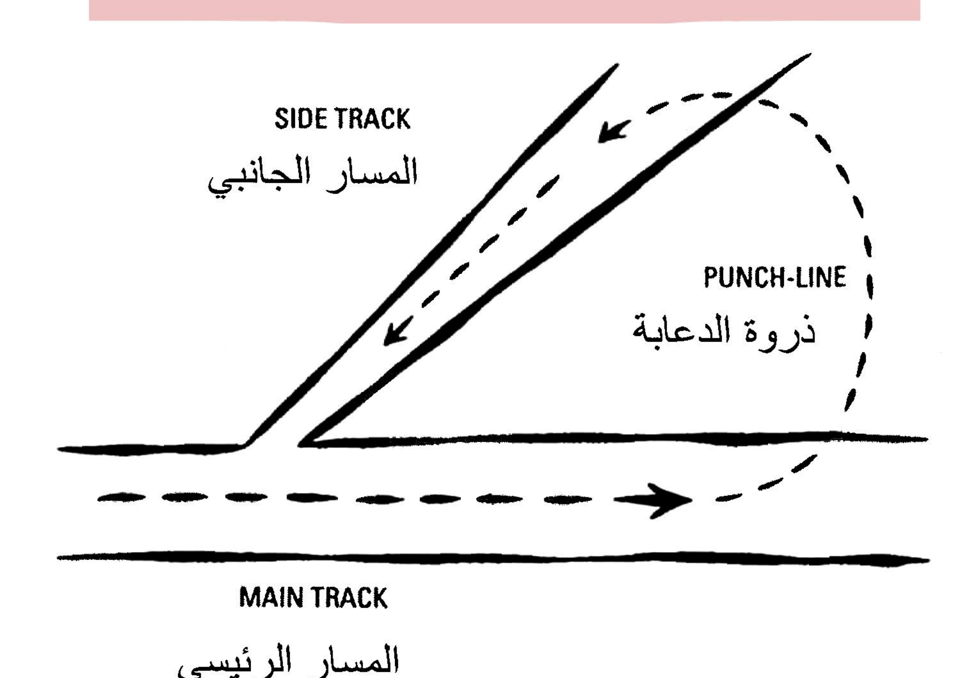
حس الدعابة (الفكاهة)

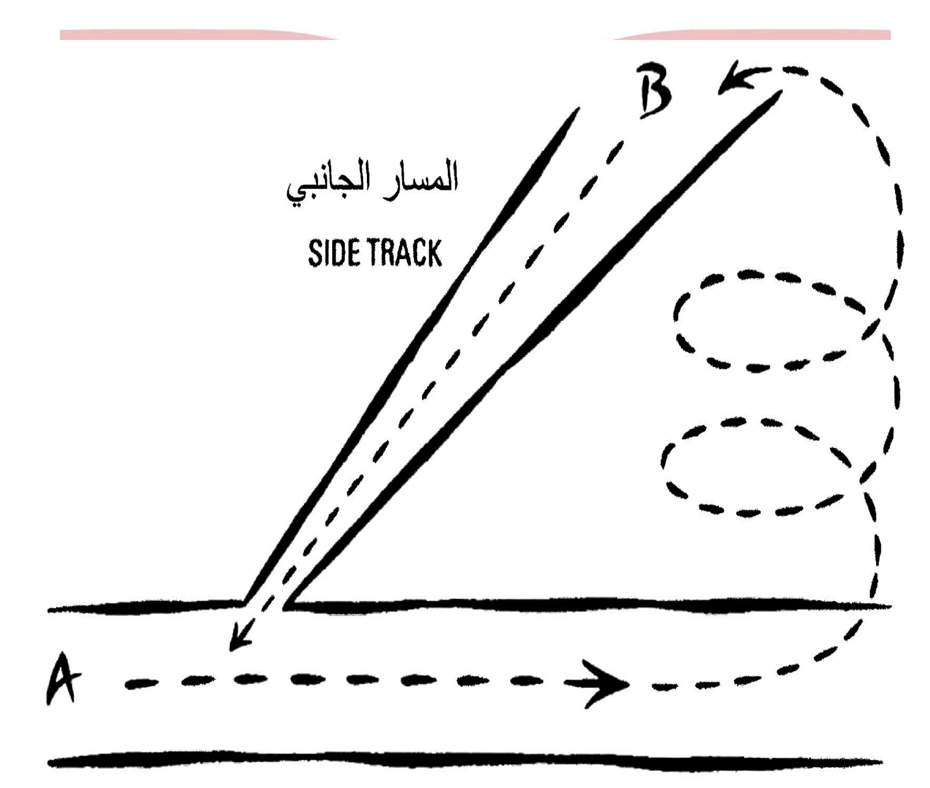
حس الدعابة هي نموذج ممتاز من التفكير الجانبي. بينما نستمع إلى دعابة، يسافر تفكيرنا على طول المسار الرئيسي. فجأة تأخذنا ذروة الدعابة على طول المسار الجانبي. بمجرد الوصول إلى هناك يمكننا أن نرى "منطق" الارتباط. هذه العملية موضحة في الرسم البياني في الصفحة التالية. هذا الانتقال المفاجئ في الإدراك يصبح أكثر قوة إذا استند إلى المشاعر والأحكام المسبقة وأحداث الساعة. نحن نقبل منطق الفكاهة تماماً مثلما نقبل القواعد غير الاعتيادية في الشعر.

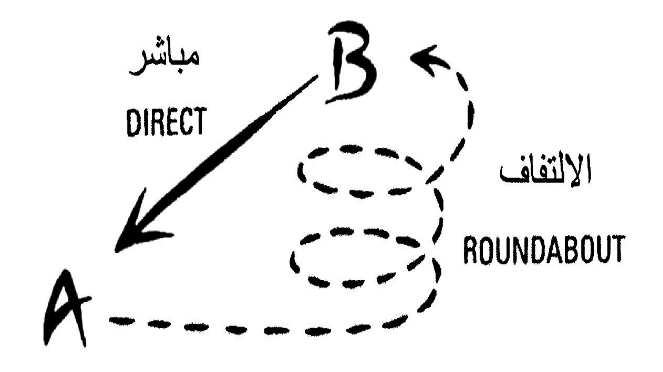
يوماً ما في المستقبل البعيد ستصبح زراعة الدماغ أمراً ممكناً. يقوم المدير بترتيب عملية زرع دماغ للمدير التنفيذي الرئيسي الذي أصيب في حادث سيارة. يُعرض عليه خياراً من عدة أدمغة ممكنة. إحداها أغلى بخمس مرات من البقية. يسأل عن سبب هذا السعر المرتفع. ويُقال له: "هذا دماغ مميز جداً – كما ترى أنه لم يستخدم من قبل".

المنطق هو أن السيارة غير المستعملة أغلى بكثير من السيارة المستعملة. ومن ناحية أخرى، قد لا يكون الدماغ غير المستخدم مفيداً جداً.

عند إلقاء هذه الدعابة بطريقة عادية يقال إن العقل غير المستخدم يعود إلى شخص محدد أو إلى سياسي أو إلى مجموعة عرقية ما.




B
المسار الجانبي
SIDE TRACK
A
MAIN TRACK
المسار الرئيسي


مباشر
DIRECT
B
الالتفاف
ROUNDABOUT
A

الإدراك اللاحق

نطور في التفكير الجانبي تقنيات مدروسة للوصول إلى المسار الجانبي. سيتم شرح هذه التقنيات في الصفحات القليلة القادمة. بمجرد أن نصل إلى المسار الجانبي، كما هو الحال في الدعابة – يكون طريق العودة إلى نقطة البداية واضحاً. هذا هو السبب في أن جميع الفِكَر الإبداعية القيمة منطقية في الإدراك اللاحق. ولأن مثل هذه الفِكَر تكون منطقية في الإدراك اللاحق، أكدنا أنه ليس هناك حاجة حقيقية للتفكير الإبداعي، لأن المنطق الأفضل ينبغي أن يكون قادراً على الوصول إلى مثل هذه الفِكَر. هذا ببساطة غير صحيح في أنظمة التنميط. لو كان صحيحاً، لكان الأشخاص الأغبياء فقط هم من يملكون حسن الدعابة.



التحفيز و Po

نأتي الآن إلى التقنيات المحددة للتفكير الجانبي. يمكن استخدام هذه التقنيات بشكل مدروس من قبل المفكر الذي يحتاج لتوليد فكرة جديدة.

... "أبقار بو بإمكانها الطيران."

... "سيارات بو لها عجلات مربعة."

كلتا العبارتين أعلاه ليستا معقولتين على الإطلاق. إنهما متناقضتان مع التجربة والحقيقة. لماذا ينبغي أن نقوم بهذه العبارات اللامعقولة؟

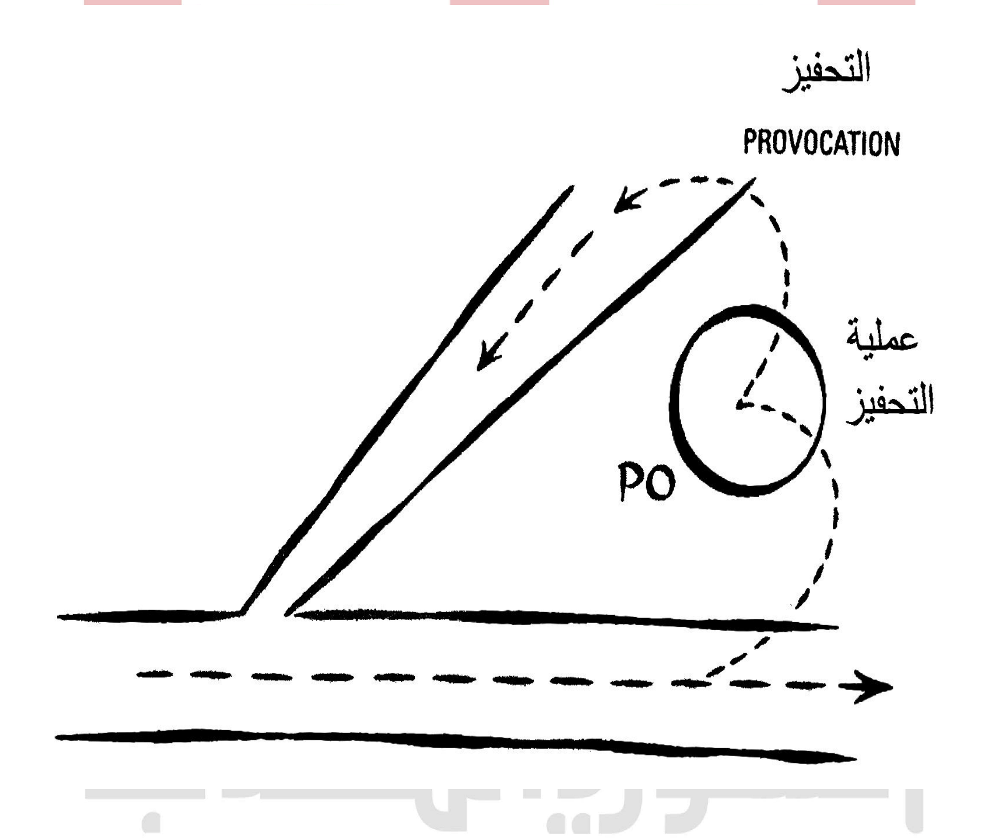
يتجاوز التحفيز الفرضية والتخمين. في الفرضيات والتخمينات، نعتقد أن شيئاً ما قد يكون كذلك ولكننا لا نستطيع إثبات ذلك حتى الآن. مع التحفيز لا يوجد ادعاء بأن شيئاً ما قد يكون صحيحاً.

ولأن التحفيز لا يُقصد منه أن يكون صحيحاً، فنحن بحاجة إلى طريقة ما للإشارة إلى مستمعينا بأن العبارة التي طُرحت أمامهم هي عبارة عن تحفيز – وإلا فقد يعتقد المستمع أننا أُصبنا بالجنون. نحن بحاجة إلى كلمة إشارة محددة للتحفيز. لا تحتوي اللغة العادية على مثل هذه الكلمة. إن كلمة "افترض" وعبارة "ماذا إذا..." ضعيفتان جداً، إذ يمكن استخدامهما للإشارة إلى التخمينات التي قد تكون صحيحة. لذلك منذ عدة سنوات مضت، ابتكرت كلمة جديدة، "po".

"كلمة "po" تعني: ما يتم طرحه مباشرة تحفيز". يمكن استخدام الحرفين 'p' و 'o' لتمثل "p" التحفيز (provocation) و "o" "عملية الاستخدام (operation) بمعنى عملية التحفيز "P"rovocation "o"peration".

على الرغم من أنه يبدو جنونياً ويتناقض مباشرة مع المنطق الطبيعي، التحفيز في الواقع عملية "منطقية" في نظام التنميط.

بسبب عدم وجود تناسق في نظام التنميط، نحتاج إلى بعض الطرق للوصول إلى الجانب الآخر من المسار الرئيسي للتفكير إلى المسار الجانبي له. في حس الدعابة ذروة الفكاهة تصنع الرابط. في التفكير الجانبي نستخدم التحفيز. نستخدم التحفيز كنقطة انطلاق، كما هو موضح في الرسم البياني اللاحق.



تمثل الخطوة الأولى إعداد التحفيز. ثم ننتقل من المسار الرئيسي إلى التحفيز. هذا يخرجنا من المسار الرئيسي. ثم ننتقل من التحفيز إلى المسار الجانبي. بمجرد أن نكون هناك، قد نرى بعد فوات الأوان أن لدينا فكرة جديدة منطقية تماماً.

حل التفكير الجانبي ليس مبرراً أبداً بكيفية وصولنا إلى هناك (على عكس المنطق العادي)، ولكن بالقيمة التي حصلنا عليه عند وصولنا إلى هناك.

إذا أخذنا مقطع عرضي في الرسم البياني للنمط (انظر الرسم البياني اللاحق) بين النقطتين X و Y، فسنحصل على صورة تبدو مثل وادي بين نهرين جنباً إلى جنب، فمن الصعب جداً الهروب من الوادي الرئيسي لأننا نستمر بالانزلاق مرة أخرى. وبذات الطريقة فإنه من الصعب الهروب من مسار التفكير الرئيسي. يجب علينا أن نقاوم ضد خبرتنا وتفكيرنا العادي، وعكس الانحدار، لكي نهرب. لهذا السبب التحفيز ضروري جداً. حالما نصل إلى أعلى "القمة"، يمكن أن نجد أنفسنا ننزلق إلى أسفل الوادي الجديد.

ويترتب على ذلك أن التحفيز ينبغي أن يكون استفزازياً وإلا فقد لا نهرب من مسار التفكير الرئيسي.

الحركة

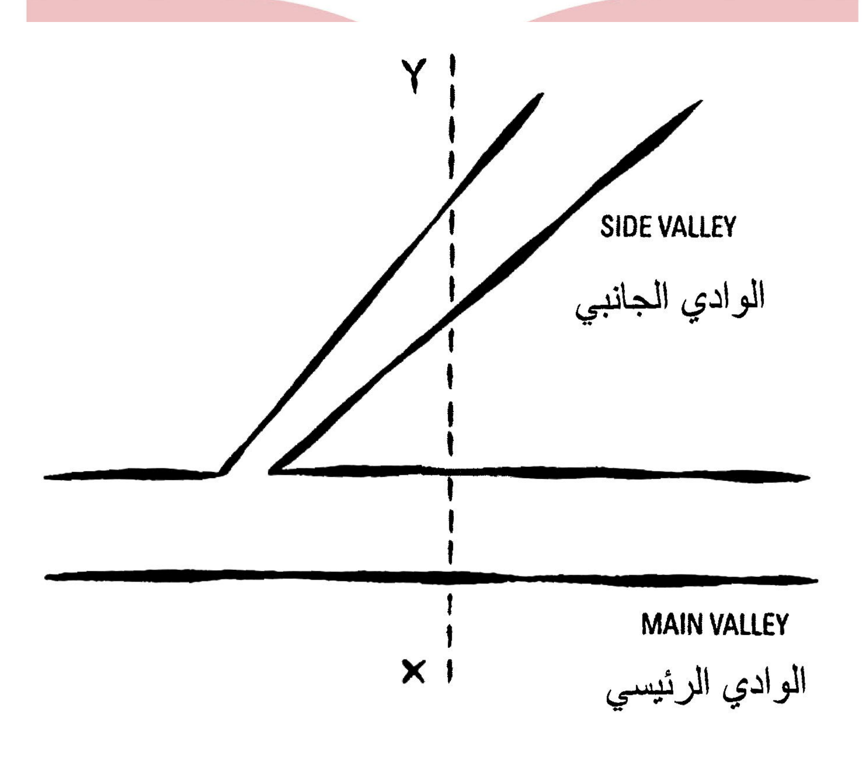
بمجرد أن نقوم بإعداد التحفيز ماذا يمكننا أن نفعل به؟ نحن "نمضي قدماً إلى الأمام" إلى فكرة جديدة. إن عملية "الحركة" مختلفة جداً عن الحكم. سأشرح عملية "الحركة" في القسم التالي. التحفيز والحركة دائماً يسيران معاً.

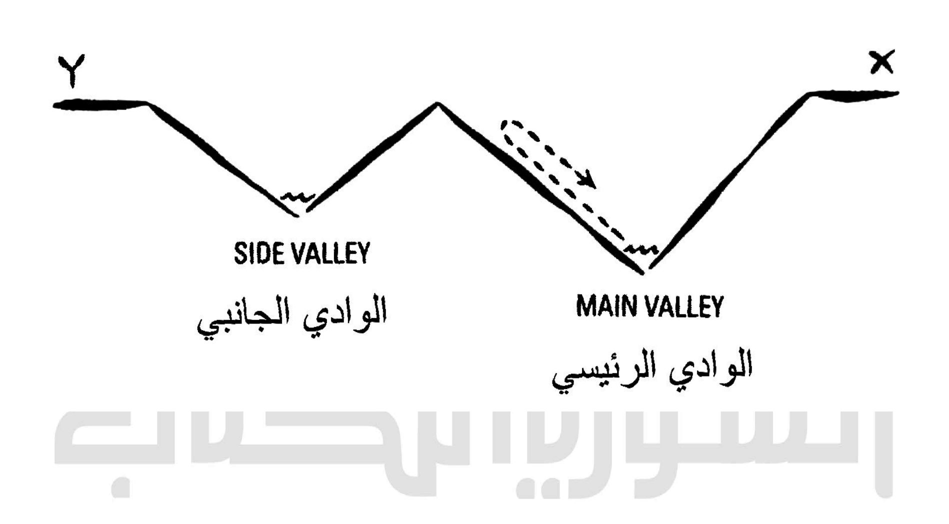
ما الذي يمكننا الحصول عليه من التحفيز "أبقار بو po تستطيع الطيران"؟ في خيالنا، نتصور أبقاراً تحلق حولنا. ما الذي قد يحدث؟ ما قد

يقومون به؟ ربما قد يجتمعون غالباً على الأشجار؟ عند هذه المرحلة نبدأ في الحصول على فكرة. بقرة جاثمة على الشجرة قد تبدأ بأكل الأوراق. ربما يمكننا إطعام الأبقار على أوراق الأشجار. ينمو العشب في بعدين فقط، بينما تنمو الأشجار والأوراق في ثلاثة أبعاد. ربما يمكننا إيجاد أشجار سريعة النمو ذات أوراق صالحة للتناول من قبل الأبقار (يفضل مباشرة، من الممكن بعد المعالجة).

الأوراق مليئة بالبروتين. إذا كانت المساحة محدودة، فقد نحصل على المزيد من "رعي الأوراق" لكل فدان من رعي العشب. قد لا ينجح هذا، ولكن هناك فكرة جديدة.

ما الذي قد نحصل عليه من التحفيز "سيارات Po لها عجلات مربعة"؟ نتصور سيارات تمشي إلى الأمام. ترتفع العجلة على زاويتها. سنحصل على ركوب وعر. ولكن هذا الارتفاع منتظم، ونعرف بالضبط كم الارتفاع الذي ستبلغه السيارة. لذلك إذا أصبح تعليق النوابض "أقصر"، هذا من شأنه التعويض عن الارتفاع وقد نحصل على ركوب سلس. وهذا يؤدي إلى فكرة سيارة مصممة لتتجاوز الأرض الوعرة. على سبيل المثال، تشير عربة صغيرة أمامك إلى وعورة الأرض. ثم يقوم تعليق النوابض برفع أو خفض محور العجلة للتعويض عن المطبات. والنتيجة هي قيادة سلسة، بما أن السيارة الأن "تنساب" فوق الأرض بدلاً من "الارتطام" فوقها. هذه فكرة يعود تاريخ اقترحتها إلى عام ١٩٧٥. تعمل العديد من شركات السيارات الآن على استخدام النوابض "الذكية" التي تفعل هذا الشيء بالضبط.


Y
SIDE VALLEY
الوادي الجانبي
MAIN VALLEY
X
الوادي الرئيسي


Y
X
SIDE VALLEY
الوادي الجانبي
MAIN VALLEY
الوادي الرئيسي

من أين تأتي التحفيزات؟ كيف تقوم بإعداد تحفيزك الخاص؟

التحفيزات المتلقاة: تسمع أو تقرأ ملاحظة غبية. هذه الملاحظة لا يقصد منها أن تكون تحفيزاً. قد يكون المقصود منها أن تكون فكرة جدّية أو فكرة سخيفة (للضحك). لديك خيار. بإمكانك رفض الفكرة أو بإمكانك اختيار التعامل معها كتحفيز. تم اختراع الرادار بهذه الطريقة. اقترح أحد الأشخاص المجانين أنه يمكن استخدام حزمة أشعة لاسلكية لإسقاط الطائرات. من هذه الفكرة المجنونة (لأن قوة مثل هذه الحزمة كانت منخفضة جداً) جاءت الفكرة المفيدة لاستخدام الأشعة اللاسلكية "لكشف" الطائرات.

لذلك بإمكانك اختيار معاملة أي فكرة تم تلقيها على أنها تحفيز.

المعكوس: تنظر إلى الطريقة التي تتم بها الأمور عادة ثم تتعمد السير في الاتجاه المعاكس. نحاول عادةً أن نجعل العجلات مستديرة قدر الإمكان - لذلك دعونا نجعلها "غير مستديرة" أو مربعة. أنت تدفع عادةً لشراء البضائع - لذلك دعنا نجعل المتجر هو من يقوم ب "الدفع" للمشتري. قد يقود هذا إلى فِكَر مثل تجارة الطوابع. ما هو الاتجاه العادي؟ ما هو الاتجاه العكسي (المعاكس)؟

الهروب: في هذه الطريقة تنظر إلى المزيّة التي نأخذها عادةً على أنها أمر مفروغ منه في الحالة (لا ينبغي أبداً أن تكون مزيّة سلبية)، ومن ثم نسقط هذه المزيّة أو نلغيها. على سبيل المثال، من المسلم به أن كلاب الحراسة ينبغي أن تنبح. نسقط تلك المزيّة – نهرب منها – وهكذا نحصل على: " كلاب بو po للحراسة "لا تنبح". هذا يقودنا إلى فكرة وجود كلاب حراسة صغيرة

عالية الذكاء لا تنبح. وبدلاً من ذلك، تنسل خلسةً و بهدوء إلى زاوية إذ يوجد زر تم تدريبهم على الضغط عليه. هذا الزر يُطلق إنذار متطوراً ونظاماً أمنياً – ويمكن أن يطلق أيضاً شريط مسجل لعدة كلاب تنبح.

التفكير الرّغبي: لن يكون هذا مجرد رغبة معتدلة، مثل خفض قيمة شيء ما بنسبة ١٠ في المئة، ولكن ينبغي أن يكون خيالًا. يمكنك القول: "هل يكون من الجميل إذا.. هل يكون من الجميل لو أن المصانع المسببة للتلوث تتجه مع اتجاه مجرى النهر؟ يؤدي هذا إلى الفكرة العملية المتمثلة في تشريع أن المدخلات في النهر يجب أن تكون دائماً في اتجاه المخرجات من النهر – لذا فإن المصنع هو أول من يختبر التلوث الخاص به.

الخيالي: هذا ببساطة يغطي أي شيء تريد إعداده على أنه تحفيز. سيارات بو مصنوعة من السباغيتي. يجب أن تنمو وتكبر حبوب الإفطار Po في عبواتها. كل شخص po يصوت كل يوم على قرارات الحكومة. هذا التحفيز الأخير يمكن أن يؤدي إلى فكرة أن كل يوم في الساعة ١٠ صباحاً سيُشعل كل رب بيت ناراً كهربائية إذا كان لا يوافق على السياسة المعلنة. يمكن قياس الزيادة في استخدام الكهرباء على الفور في محطة الطاقة – ومن ثمَّ إعطاء تصويت إجمالي فوري. للتصويت على الموافقة، تقوم بإشعال النار في وقت آخر.

بشكل عام، الناس خجولون جداً بشأن إثارة التحفيزات. أنت محمي بكلمة "po". من المفترض أن يكون التحفيز تحفيزاً. لا يهم ما إذا كان بإمكانك استخدام التحفيز. إذا كنت تقوم بإعداد تحفيزات جيدة، قد تكون في البداية قادراً على استخدام نصفهم فقط. كلما أصبحت أكثر مهارة في "الحركة" كنت قادراً على استخدام المزيد منها. التحفيز الضعيف أو الخجول قليل الاستخدام جداً.

يجب أن تقول: "ها هو تحفيزي" ومن ثم تحاول الاستفادة منه. إنها عملية من مرحلتين. لا تفكر في كيفية استخدام التحفيز أثناء إعداده.

الملخص

في أي نظام تنظيم ذاتي، هناك حاجة رياضية ومنطقية للتحفيز لكي تتمكن من اقتطاع النماذج – ومن ثمَّ استيعاب نقص التناسق. نستخدم الكلمة الجديدة "po" للإشارة إلى أن التحفيز يتم تقديمه وعرضه. هناك خمس طرق للحصول على تحفيزات مقترحة هي: التحفيزات المتلقاة، والمعكوسة، والهروب، والتفكير الرغبي، والخيالي. لا تكن خجولاً: يجب أن يكون التحفيز تحريضيّاً. بمجرد حصولك على التحفيز، تستخدم "الحركة" للانتقال من التحفيز إلى فكرة جديدة.

★ ★ تمارين على التحفيز و Po

١. أي من العبارات التالية هي تحفيز بالفعل؟ أمام أي من العبارات التالية يجب أن تضع "po"؟

... يجب أن تهبط الطائرات رأساً على عقب.

... يمكن أن يكون الهامبرغر مربعاً.

... خمس ساعات كافية للنوم.

... ينبغي أن تكون المزيد من النساء سياسيات.

... يجب على الناس دفع الضرائب حسب وزنهم.

٢. قم بإعداد تحفيز من نوع "الهروب" لكل بند من البنود التالية. قم بانتقاء مزيّة ما مفروغ منها ومن ثم قم بإلغاء أو إسقاط هذه المزيّة.

دراجة، مكتبة، مصعد، عيد ميلاد، منزل، تنس.

٣. قم بإعداد تحفيز من نوع "المعكوس" لكل من البنود التالية. تأخذ الاتجاه العادي للعمل ومن ثم تقوم بعكس هذا الاتجاه. جمع الأموال للأعمال الخيرية، اختيار المهنة، الصداقة، مشاهدة التلفاز، قطع العشب.

٤. أي من الأشياء التالية يبدو لك الأكثر "استفزازاً" من التحفيزات الموجودة؟ ضع بالترتيب من الأكثر تحفيزا في البداية إلى الأقل تحفيزاً في النهاية.

... قم بإجراء "بو" حول طلب الأهل للإذن من أبنائهم قبل الخروج.

...قم بإجراء Po على كل عامل يقرر طول المدة التي سيعملها كل يوم.

... قم بإجراء Po على سعر الأطعمة الأساسية التي ينبغي تخفيضها.

... قم بإجراء بو على فكرة جعل الأشخاص الأغبياء يدفعون ضرائب أقل.

...... قم بإجراء بو على أن السيارات ينبغي ألّا تمتلك عجلة قيادة.

...... قم بإجراء بو على أن تكون جميع السيارات صفراء اللون.

٥. قم بإعداد تحفيز من نوع "التفكير الرغبي" لكل مما يأتي. استخدم العبارة، "ألن يكون من الجميل إذا..."

المدرسة، الآباء، الملابس، النوم، الرياضة.

٦. قم بإعداد ثلاثة تحفيزات من النوع "

٧. الخيالي" لكل من البنود التالية. يجب أن تكون التحفيزات خيالية.

الهواتف، شعر الإنسان.

التحفيز لا فائدة منه إذا لم نستطع القيام بأي شيء به. نستخدم "الحركة" للانتقال من التحفيز إلى فكرة جديدة. التحفيز والحركة يسيران معاً كعملية مشتركة.

أهم شيء يجب أخذه في الاعتبار هو أن "الحركة" تختلف عن الحكم. تتحدث العديد من الأساليب التقليدية للتفكير الإبداعي عن "تأخير إصدار الأحكام" أو "تعليق الحكم" ولكن هذا ضعيف للغاية. بمجرد رفض "إصدار الأحكام" لا يشير إلى ما ينبغي للمفكر القيام به بدلاً من ذلك. "الحركة" هي عملية نشطة بإمكاننا استخدامها على نحو مدروس. وكلما مارسنا عملية " الحركة" أصبحنا أكثر مهارة بها وقادرين على استخلاصها من أي تحفيز.

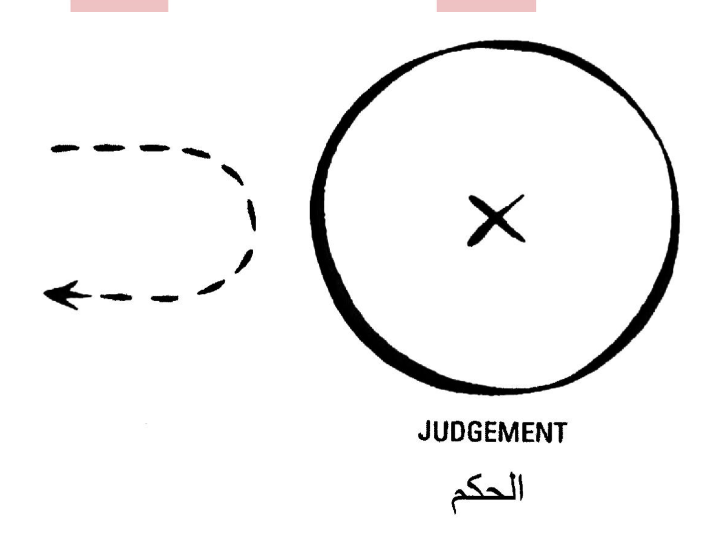
يوضح المخطط اللاحق الفرق بين الحكم والحركة. مع الحكم (تفكير القبعة السوداء) نقارن الموجود أمامنا مع ما نعرفه. إذا كان الموجود أمامنا خاطئاً، نرفضه. مع "الحركة" نحن نعمل خارج نظام الحكم / الحقيقة.

مع الحركة ننظر إلى ما هو أمامنا (عادةً تحفيز) ونرى كيف يمكننا 'المضي قدمًا' من هذا إلى فكرة جديدة مفيدة. في الحياة الطبيعية، الأماكن الوحيدة التي نستخدم فيها "الحركة" هي الشعر والمجاز. في كلتا الحالتين لا نتوقف عن القول: "هل هذا مرتبط حقاً؟" بدلاً من ذلك، نتحرك إلى الأمام لرؤية إلى أين ستوصلنا الاستعارة أو التشبيه.

يعلمك شخص ما لعبة البوكر. تصبح جيداً فيها. ثم يعلمك شخص ما لعبة ورق أخرى، ربما لعبة البريدج. وأصبحت جيداً أيضاً في تلك

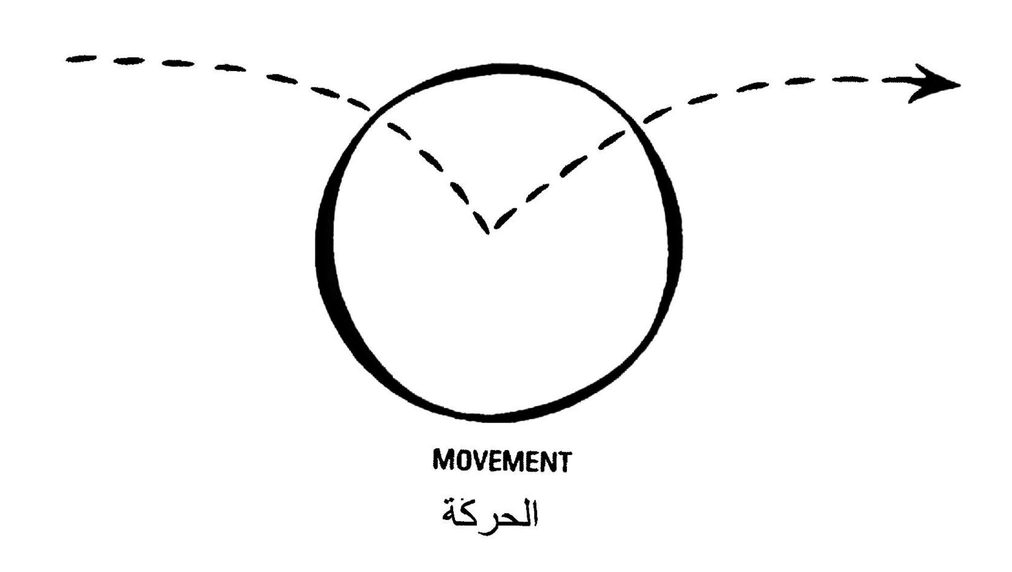
اللعبة. لكن عندما تلعب البوكر فإنك تستخدم قواعد البوكر. عندما تلعب البريدج، فإنك تستخدم قواعد البريدج. إنك لا تقوم بخلط قواعد اللعبتين بعضهما مع بعضٍ، تقوم بإبقائهما منفصلتين.

أنت ماهر في لعبة البوكر. أنت ماهر في لعبة البريدج.



JUDGEMENT

الحكم



MOVEMENT

الحركة

إنه ذات الشيء تماماً مع "الحكم" ومع "الحركة". هما لعبتان منفصلتان. عندما تستخدم الحكم، فإنك تستخدم الحكم الماهر (القبعة السوداء). وعندما تستخدم الحركة، فإنك تستخدم الحركة الماهرة (وفق القبعة الخضراء). إذا حاولت استخدام شيء مما هو مزيج من الاثنين، فسوف تحصل على الفوضى. عندما يقوم النجار باستخدام المطرقة، فإنه يستخدم المطرقة. وعندما يقوم النجار باستخدام المنشار، فإنه يستخدم المنشار.

طرق الحصول على الحركة

هناك عدد من الطرق للمضي قدماً من التحفيز. بعضٌ من هذه الطرق مطروحة هنا. يمكن ممارسة هذه الطرق حتى يتم بناء المهارة في عملية الحركة. بدون هذه المهارة، لن يكون التفكير الجانبي فعالاً. ليس من الصعب جداً إعداد التحفيزات، تتجلى المهارة في الحصول على الحركة من هذه التحفيزات.

الموقف: هناك الموقف العام من "الحركة". نحن نبذل جهداً عاماً للمضي قدماً من التحفيز. ما الذي يؤدي إليه؟ بماذا يوحي هذا؟ إلى أين يأخذني هذا؟ ما الفائدة هنا؟

لحظة بلحظة: قد تكون هذه هي الطريقة الأقوى للحصول على الحركة. نحن نتصور التحفيز أثناء العمل – بغض النظر عن مدى سخافة ذلك. لذلك نتصور الأبقار تطير. نتصور سيارة تهتز على عجلات مربعة. نتصور طائرة تهبط رأساً على عقب. بينما نتصور تلك الأشياء، ننتبه لما يحدث لحظة بلحظة. هذا يختلف تماماً عن رؤية ماذا سيحدث "في النهاية". في النهاية، السيارة ذات العجلات المربعة قد تتحطم وتتحول إلى قطع. في

النهاية، قد تتحطم الطائرة التي تهبط رأساً على عقب. إن هذه الملاحظة اللحظية للتحفيز أثناء العمل هي التي يمكن أن تؤدي إلى فِكَر جديدة.

استخلاص مبدأ: هل يمكننا انتقاء أو استخراج مبدأ ما من هذا التحفيز ومن ثم الاستفادة من هذا المبدأ في فكرة عملية ما؟ في البحث عن وسيلة إعلانية جديدة، يمكننا القول: "Po ينبغي لنا أن نعيد منادي البلدة ". في عملية منادي البلدة نجد مبدأ مثير للاهتمام: لا يمكنك "إسكات" منادي البلدة. نأخذ هذا المبدأ، ونبحث حولنا عن أداة في حال لسنا قادرين على إسكاته. نفكر في الهواتف الدعائية. في حال كنت لا تريد أن تدفع مقابل مكالمة، تضغط على زر "خاص" وتحصل على مكالمة مجانية – ولكن في الفواصل سيكون هناك رسائل إعلانية على الخط تقاطع محادثتك. إضافةً إلى استخراج مبدأ، يمكننا أيضاً استخراج مزيّة أساسية أو مظهر خاص للتحفيز. يصبح هذا بمنزلة "بذرة" نأخذها لنزرعها لكي تنمو فكرة جديدة.

التركيز على الاختلاف: كيف يكون هذا مختلفاً عما نعرفه عادةً؟ ما هي نقاط الاختلاف؟ من خلال التركيز على نقاط الاختلاف هذه، فإننا نسعى إلى الانتقال إلى فكرة جديدة. الاختلاف بين هبوط الطائرة رأساً على عقب وهبوطها بالطريقة الصحيحة هو أنه في حالة الهبوط رأساً على عقب، ستعطي الأجنحة قوة دفع نحو الأسفل. يؤدي هذا إلى فكرة الهبوط "الإيجابي". من هذا المنطلق نستطيع الحصول على بعض الفِكَر المفيدة في الواقع – مثل إلغاء الميل السالب للحصول على قوة رفع فورية إضافية في حالة الطوارئ.

التركيز على الاختلاف مهم جداً عندما يواجه المفكر أقوى قاتل للفِكَر الجديدة، العبارة: "هذا ذات الشيء..." أنت تقترح فكرة جديدة،

وحين يرفضها شخص ما فإنه يستخدم تلك العبارة. تعدُّ العبارة قوية جداً لأنها لا تهاجم الفكرة ولكنها تشير ببساطة إلى أنها لا تستحق أي اهتمام لأنها معروفة بالفعل أو يتم استخدامها. والطريقة الوحيدة لمواجهة هذه العبارة هي أن تقول: "قد يبدو الأمر مماثلاً (شيء ما) ولكن دعونا نركز على الاختلاف... " ومن ثم تشرع في سرد نقاط الاختلاف.

البحث عن قيمة: هل هناك أي قيمة على الإطلاق في هذا التحفيز؟ هل هناك جوانب إيجابية على نحو مباشر؟ هل هناك أي ظروف خاصة بموجبها قد يصبح للتحفيز قيمة مباشرة؟ التحفيز "قم بإجراء po على الموظفين الطموحين الذين ينبغي أن يرتدوا قميصاً أو بلوزة صفراء" يؤدي إلى العديد من الفِكَر المثيرة للاهتمام. على سبيل المثال، في نشاط تجاري خدمي، سيحاول العميل دائماً اختيار مساعد خدمة يرتدي قميصاً أو بلوزة صفراء. كلما أصبحت عقولنا أكثر حساسية تجاه القيمة، أصبحنا أكثر قدرة على الاحساس بالقيمة في كل شيء تقريباً – بما في ذلك التحفيزات. بمجرد اكتشاف القيمة، نعززها ونبني عليها ونحاول أن نجعلها عملية. يكتشف الكلب رائحة ضعيفة. الكلب يتعقب مصدرها. بذات الطريقة بإمكاننا استشعار قيمة وتعقبها حتى نتمكن من إيجاد قيمة قوية بما فيه الكفاية لتكون أساساً لفكرة جديدة.

مثيرة للانتباه: ما الشيء "المثير للانتباه" في هذا التحفيز؟ مصطلح "مثير للانتباه" يشمل العديد من الطرق الأخرى للحصول على الحركة. قد تكون هناك نقطة اختلاف مثيرة للانتباه. قد يكون هناك مبدأ مثير للاهتمام. تشكل كلمة "مثيرة للانتباه" الجزء الثالث من أداة توجيه الانتباه PMI التي

تم وصفها سابقاً في هذا الكتاب. يلاحظ الشخص المبدع ويسعى إلى إيجاد ما هو مثير للانتباه. قد تضطر إلى بذل الجهد لاكتشاف شيء مثير للانتباه.

الملخص

"الحركة" هي عملية مدروسة وفعالة تختلف عن الحكم. نستخدم الحركة للمضي قدماً من التحفيز من أجل إيجاد فكرة جديدة. تسير الحركة والتحفيز معاً كوسيلة لاختصار الأنماط والكشف عن فِكَر جديدة. تشمل طرق الحصول على "الحركة": الموقف، لحظة بلحظة، استخلاص مبدأ، التركيز على الاختلاف، البحث عن القيمة، و "والمثير للانتباه". الخطوة الأولى هي إنشاء تحفيز. الخطوة الثانية هي استخدام التحفيز من أجل "قيمته الحركية".

تمارين على الحركة

١. استخدم طريقة "لحظة بلحظة" للحصول على الحركة من التحفيز التالي:

قم بإجراء po على كل شخص يقرر المدة التي يريد أن يعمل فيها كل يوم.

٢. استخدم طريقة "استخراج مبدأ" للحصول على الحركة من التحفيز التالي:

قم بإجراء po على كل أجهزة التلفاز التي تحتوي على رقم في زاوية الشاشة يخبرنا عدد الساعات التي كان فيها ذلك الجهاز قيد الاستخدام خلال هذا الأسبوع (يبدأ مرة أخرى في منتصف ليل الأحد).

٣. استخدم طريقة "التركيز على الاختلاف" للحصول على الحركة من التحفيز التالي:

قم بإجراء po على فكرة ترتيب الأشخاص لغرف بعضهم بدلاً من غرفهم.

٤. استخدم طريقة "البحث عن القيمة" للحصول على الحركة من التحفيز التالي:

قم بإجراء po على فكرة احتفال الجميع بعيدين ميلادين كل عام: عيد الميلاد الحقيقي و "عيد ميلاد رسمي" في التاريخ جرى اختياره.

٥. تريد بعض الفِكَر الجديدة عن المطاعم. قم بإعداد تحفيز (باستخدام طريقة الهروب) ثم الحصول على الحركة من هذا (باستخدام طريقة "المثير للانتباه").

٦. تشارك في حملة وطنية لتشجيع الناس على ممارسة تمارين أكثر. أنت بحاجة إلى فِكَر للرسائل الدعائية. استخدم طريقة "المعكوس" لإعداد تحفيز ومن ثم استخدم طريقة "استخراج مبدأ" للانتقال إلى فكرة جديدة.

٧. استخدم جميع وسائل الحركة، الواحدة تلو الأخرى، لمحاولة الحصول على أقصى قدر من الحركة من التحفيز التالي. قم بإجراء po على كل فكرة في أي وقت يجب إظهار عمر الشخص الذي يقود سيارة على خلفية تلك السيارة.

الكلمة العشوائية

طريقة "الكلمة العشوائية" هي تقنية تفكير جانبي قوية ومن السهل جداً استخدامها. وحتى إنها الأبسط بين جميع التقنيات الإبداعية، وتستخدم الآن على نحو واسع من قبل الناس الذين يحتاجون إلى ابتكار فِكَر جديدة (على سبيل المثال، من أجل المنتجات الجديدة). لقد وصفت هذه التقنية منذ سنوات عديدة.

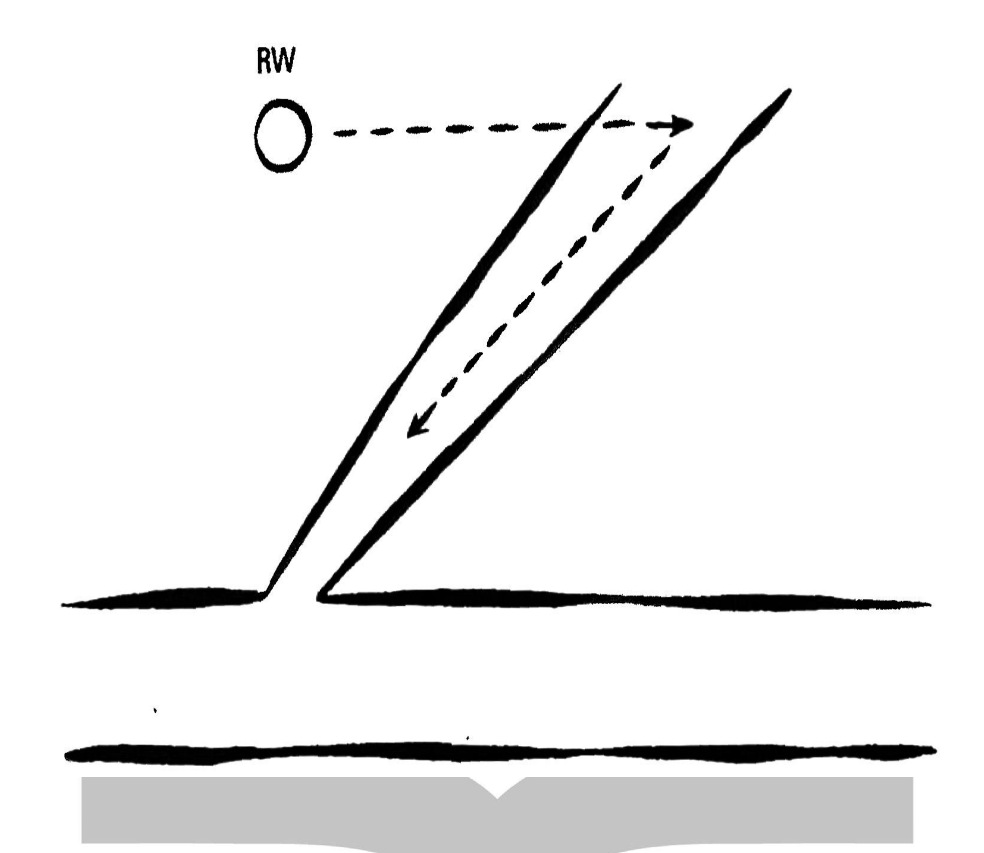
إن تاريخ الاختراعات والفِكَر فيه العديد من الحالات إذ يبدو أن فكرة إبداعية قيمة قد نشأت عن طريق المصادفة (مثل التفاحة التي من المفترض أنها سقطت على رأس نيوتن وألهمته مفهومه عن الجاذبية كقوة).

كيف يمكن لأحداث المصادفة أن يكون لها تأثير إبداعي؟

في الرسم البياني اللاحق، نرى النمط المعتاد غير المتماثل. إذا تقدمنا من نقطة البداية، لا يمكننا الوصول إلى المسار الجانبي. يمكننا استخدام طريقة الحركة / التحفيز للوصول إلى المسار الجانبي. إذن مع ذلك، كنا سنبدأ من نقطة أخرى (كما هو موضح في الرسم البياني كـ "RW")، فقد نتصل مع المسار الجانبي. حالما نصل إلى هناك فإن مسار العودة إلى نقطة الأصل مباشر،. يمكن أن توفر المصادفة هذه النقطة "RW". يمكن أن تسمح المصادفة لنا بالدخول إلى النمط من نقطة مختلفة. هذا يعطينا "بُعد نظر" أو "حدساً" أو "تأثير وجدتها" الفوري. قيل أن أرخميدس كان يلعب بالصابون. (أو شيء ما آخر) في حمام عندما خطرت على باله فكرة عن كيفية اختبار ما إذا كان التاج مصنوعاً من الذهب الحقيقي أم لا (عن طريق الاختلاف بين وزن التاج في الماء وخارج الماء) فجأة.

هل علينا أن نجلس بدون عجل وننتظر أحداث الفرص لإثارة فكرة جديدة؟ هل علينا أن نجلس تحت الأشجار وننتظر سقوط تفاحة على رؤوسنا؟ بإمكاننا فعل ذلك.

لكن يمكننا أيضًا النهوض وهز الشجرة. يمكننا إنتاج المصادفة الخاصة بنا. وهذا هو بالضبط ما نقوم به في تقنية " الكلمة العشوائية" من تقنيات التفكير الجانبي.



الحصول على الكلمة العشوائية

لا يمكننا اختيار الكلمة المحفزة لأنه إذا قمنا باختيار كلمة، تلك الكلمة ستتلاءم فقط مع فِكَرنا الحالية (وهذا من شأنه أن يكون الأساس "للاختيار"). فبدلاً من اختيار الكلمة نحصل على كلمة بالمصادفة. وهذا هو سبب تسميتها "الكلمة العشوائية".

يمكن أن يكون لديك حقيبة مليئة بآلاف الكلمات مكتوبة على قصاصات من الورق. تضع يدك في الحقيبة وتخرج كلمة واحدة.

يمكنك التفكير في رقم صفحة ما من القاموس: قل الصفحة ٨٧. ثم فكر في كلمة ما في تلك الصفحة: قل الكلمة السادسة من الأعلى. تفتح القاموس في تلك الصفحة وتقوم بالعد التنازلي حتى الكلمة السادسة. ها هي كلمتك العشوائية. إذا لم تكن اسماً، فاستمر بالنزول حتى تصل إلى أول اسم.

يمكنك إغلاق عينيك وتقوم بوضع دائرة بالسبابة فوق جريدة مفتوحة. قم بإنزال إصبعك على الجريدة وخذِ الاسم الأقرب إلى إصبعك.

يمكنك الحصول على قائمة من ستين كلمة (مثل القائمة الواردة في الصفحة التالية). قم بالنظر إلى الثواني التي التمر على ساعتك. إذا أظهرت ساعتك ٢٧ ثانية، تقوم فقط بأخذ الكلمة ٢٧ من قائمتك. إذا كانت ساعتك تحوي على ١/ ١٠٠ من الثواني، فيمكن أن تكون لائحتك ١٠٠ كلمة ومن ثم أوقف القراءة (على ساعة إيقاف الوقت)، واستخدم الرقم للحصول على كلمة.

استخدام الأسماء أسهل بكثير من استخدام الأفعال أو الصفات أو الظروف. إذا قمت بإنشاء لائحتك الخاصة، ينبغي أن تكون الكلمات معروفة جيداً مع العديد من المجموعات، الوظائف أو الميزات. حاول دائماً استخدام الكلمة الأولى التي تحصل عليها. إذا لم تعجبك الكلمة الأولى حاول مع كلمة أخرى وأخرى، أنت بانتظار كلمة تتوافق مع الفِكَر المسبقة لديك. ليس لهذا أي فائدة على الإطلاق. لذا إذا كانت الكلمة الأولى التي حصلت عليها لا تنجح معك، فانتقل إلى تقنية أخرى وحاول استخدام الكلمة العشوائية مرة أخرى لاحقاً.

قائمة الكلمات العشوائية

ليس هناك شيء مميز في قائمة الكلمات المطروحة هنا. يمكنك بذات السهولة تأليف قائمتك الخاصة.

حصان	منطاد	صاروخ
مشط	هاتف	جبل
أفعى	قلم رصاص	سيارة
رسالة	شجرة	سلم
كاميرا **(٥)**	فأر **(٢٥)**	غراء **(٤٥)**
فيل	تلفاز	قطة
مصعد	محامٍ	مذياع
كتاب	نحلة	طاولة
سيجارة	مطر	قلب
علم **(١٠)**	نار **(٣٠)**	فخ **(٥٠)**
بيضة	حمّام	مفتاح
مطرقة	طائرة	عود ثقاب
إسفنجة	غيتار	آلة تصوير
جرس	طلاء	صبار

متجر **(١٥)**	سجادة **(٣٥)**	سجن **(٥٥)**
سلحفاة	أغنية	ورقة
نظارات	مال	خيط
حذاء	سكين	ممحاة
أنف	جليد	مسدس
هامبرغر **(٢٠)**	تصويت **(٤٠)**	دبوس **(٦٠)**

لماذا تنجح

للوهلة الاولى تبدو التقنية سخيفة. كيف يمكن لكلمة ليست ذات صلة تماماً أن تساعد في توليد فِكَر حول موضوع ما؟ إذا كانت الكلمة عشوائية حقاً، فيمكن لأي كلمة أن تساعد في توليد فِكَر حول أي موضوع. هذا لا يبدو عبثاً منطقياً، بالفعل، قد يبدو عبثاً في نظام المعلومات الخامل. ولكن في نظام المعلومات المنظم ذاتياً، هذه التقنية منطقية تماماً.

لقد خرجت من منزلك. وسلكت الطريق الذي تسلكه دائماً. إذن، بدأت الطريق إلى بيتك من مكان ما على محيط البلدة، قد تزيد دائماً فُرص الوصول إلى البيت من طريق مختلف عن الطريق المعتاد. بعبارة أخرى، بينما نتحرك إلى الداخل من الخارج، الأنماط التي نستخدمها تختلف عن الأنماط إذا تحركنا خارجاً من الداخل. لا يوجد أي سحر في هذا على الإطلاق.

الدماغ جيد جداً في تكوين الروابط لدرجة أي كلمة عشوائية ستحفز فِكَراً حول موضوع ما. أحياناً، الرابط بين الكلمة العشوائية والموضوع مباشر

جداً إذ إنه ليس هناك أي فِكَر جديدة سيتم تحفيزها. أحياناً، تُعيدنا الكلمة العشوائية ببساطة إلى الفِكَر التي لدينا مسبقاً، ومن الصعب الابتعاد عنها.

استخدام التقنية

نريد بعض الفِكَر الجديدة حول آلات التصوير.

تظهر الثواني المقروءة على الساعة "١٩" لذا فإن الكلمة هي "أنف" (من القائمة المعروضة هنا).

نقول: الأنف هو Po" (عملية تحفيز) لإنتاج فكر جديدة حول آلة التصوير.

الأنف يوحي إلى الرائحة.

ما هي القيمة التي يمكن أن تكون للرائحة ؟

ربما يمكن لآلة التصوير أن تنبعث منها روائح مختلفة وفقا لنوع العطل فيها. لذلك يمكننا استخدام الرائحة كمؤشر للعطل. إذا كانت آلة التصوير الخاصة بك لا تعمل، تقوم فقط بالشم. ستخبرك الرائحة فوراً ما هو العطل.

طُلب منك تسلية بعض الأشخاص وعليك إيجاد شيء تفعله لهم.

تبلغ قراءة الساعة ٤٩ ثانية، لذا فإن الكلمة هي "قلب". قد تفكر برمز "القلب" الأحمر الصغير الذي يستخدم الآن ليعني في أغلب الأحيان: "أنا" أحب "نيويورك".

ومن ثمَّ تقوم بتحديد مهمة للمجموعة وهي اقتراح رموز أخرى قد توحي بعدة أشياء مثل: أنا "أكره" نيويورك، أنا لا أعرف أي شيء عن نيويورك. أنا أضحك على نيويورك. أنا "متفاجئ" بنيويورك.

إذن هذه التقنية سهلة الاستخدام للغاية.

نقوم باتباع ترابطات ووظائف الكلمة المحفزة. نستخدم أساليب متعددة من الحركة. نستخدم جوانب من الكلمة كاستعارة.

لا تعقّد تفكيرك عند صنع ترابط لأنك إذا قمت بذلك فستعود بكل بساطة إلى الفِكَر التي لديك مسبقاً ولن يتم استخدام القيمة التحفيزية الخاصة لتلك الكلمة العشوائية.

لا تبدأ بوضع قائمة من وجوه ومعاني الكلمة لأنك ستقوم حينئذٍ بالنزول باللائحة لتجد الوجه – المعنى - الذي يناسب الفكر المسبقة لديك. بدلاً من ذلك، فكر بوجه من أوجه الكلمة العشوائية، وحاول العمل على ذلك الوجه. فقط بعد القيام بمحاولة جيدة ينبغي أن تنتقل إلى وجه آخر.

الملخص

أحياناً تحفّز الفِكَر الإبداعية عن طريق المصادفة. تجعل تقنية الكلمة العشوائية من التفكير الجانبي هذه العملية ممكنة كأداة تفكير مدروسة. الكلمة التي تم الحصول عليها بشكل عشوائي (دون اختيار محدد) تصبح على اتصال مع منطقة التركيز التي تحتاج إلى فِكَر جديدة. يمكن أن تؤدي الترابطات والوظائف والمفاهيم التي اقترحتها الكلمة العشوائية إلى فِكَر جديدة. منطق الطريقة يقوم على أنك -في نظام التنميط- إذا بدأت من المحيط الخارجي، فإن الأنماط التي تنبثق مختلفة جداً عن تلك الأنماط المتوفرة لديك في المركز.

تمارين على الكلمة العشوائية

١ - يوجد طاولات وكراسٍ وأسرّة. تريد تصميم نوع جديد من الأثاث لم يستخدم من قبل. ستستخدم تقنية الكلمة العشوائية. الكلمة العشوائية هي "نحلة". النحلة هي "Po (عملية تحفيز) لإنتاج تصاميم جديدة للأثاث.

٢ - أنت بحاجة إلى كتابة قصة قصيرة ولكن ليس بإمكانك التفكير في حبكة. حول ماذا ستكون القصة؟ استخدم تقنية الكلمة العشوائية لتبدأ بفكرة ما. الكلمة العشوائية التي يجب عليك استخدامها هي "مطرقة".

٣ -أنت ذاهب في عطلة ولكن لا يمكنك العثور على أي شخص لرعاية كلبك طوال الأسبوع الذي ستكون فيه بعيداً. أنت بحاجة إلى بعض الفِكَر الجديدة حول هذه المشكلة. جرب تقنية الكلمة العشوائية. جرب الكلمة العشوائية "كاميرا".

٤ - بصفتك مديراً لمتجر، تريد إيجاد طريقة لتشجيع موظفيك على أن يكونوا لبقين ومتعاونين مع المتسوقين. ونفدت من الفِكَر، لذلك جرب تقنية الكلمة العشوائية. استخدم الكلمة العشوائية "جليد".

٥ - لا يمكنك الاقتراب من الهاتف أبداً لأن أختك (أو أخاك) تستخدمه طوال الوقت. ماذا يمكنك أن تفعل حول هذه المشكلة؟ جرب استخدام الكلمة العشوائية "مفتاح" لإعطائك بعض الفِكَر.

٦ - لا توجد مساحة كافية لوقوف السيارات في المدينة. قمت بتقسيم المشكلة إلى ثلاث مشاكل أصغر. اختر واحدة من هذه المشاكل – وحاول توليد بعض الفِكَر المفيدة باستخدام الكلمة العشوائية "صبار".

المشكلة الأولى: ثني الناس عن القيادة إلى المدينة.

المشكلة الثانية: بطريقة ما قم بتأمين المزيد من مساحات وقوف السيارات.

المشكلة الثالثة: قلل من حاجة الناس للقيادة إلى المدينة.

٧ - كيف ينبغي للأهل أن يسيطروا على الشباب الذين لا يفعلون أبداً ما يُطلب منهم فعله؟ احصل على كلمة عشوائية واستخدمها لصنع اقتراحات حول هذا الأمر.

٨ - المنطاد هو "Po" (عملية تحفيز) لإنتاج فكر جديدة حول الجرائد. طوّر بعض الأفكار الجديدة.

قسم المراجعة الثاني

غطى قسم المراجعة الأول العديد من أدوات التفكير المحددة (PMI، OPV، القبعات الست، إلخ). كانت هذه أدوات يمكن استخدامها بشكل منفصل أو مع بعضها. المفكر الذي تعلم استخدام هذه الأدوات حتى أصبح ماهراً في استخدام بعضها سيصبح مفكراً أفضل. وراء كل هذه الأدوات هناك "عملية" تفكير قوية. تلك كانت عملية "توجيه الانتباه".

عملية التفكير هذه هي المفتاح للجزء الإدراكي من التفكير. والجزء الإدراكي من التفكير هو المفتاح لمعظم عمليات التفكير اليومية.

يغطي قسم المراجعة الثاني هذا أدوات أقل بكثير. قسم المراجعة الثاني هذا معني ببعض عمليات التفكير الأساسية. نحن بحاجة إلى معرفة وفهم عمليات التفكير هذه. يمكن استخدام بعض هذه العمليات كأدوات محددة

(مثل "po" في التفكير الجانبي)، ويمكن للعمليات الأخرى أن تكون أساساً لعادات التفكير. ننفذ هذه العمليات حتى دون التفكير فيها في كثير من الأحيان. كانت الأقسام السابقة فرصة للنظر في عمليات التفكير الأساسية هذه.

الحقيقة والإبداع

كان التقسيم الكبير في الأقسام السابقة بين "الحقيقة" و "الإبداع".

تؤكد الحقيقة أن: "هذا هو حال الأمور".

يقترح الإبداع أن: "هذه هي الطريقة التي يمكن أن تكون عليها الأمور.

"كلا الجانبين من التفكير مهمٌّ جداً. كلا الجانبين من التفكير نحتاجهما. عند نقطة ما يجب علينا البدء من الواقع. في النهاية يجب علينا العودة إلى الواقع. لذا الحقيقة مهمة. بدون الإبداع لن نحقق تقدماً أو تطويراً نحو فِكَر أفضل.

التفكير النقدي

التفكير النقدي هو التأكد من الحقيقة: هل هذا صحيح؟

هناك "حقيقة اللعبة" عندما نقوم بأنفسنا بتأسيس اللعبة أو النظام ونحكم ما إذا كان اللعب يتم وفقاً لقواعدنا. الرياضيات مثال على ذلك.

ثم هناك "حقيقة الواقع" عندما نحاول مطابقة ما نقوله مع الواقع الخارجي للعالم من حولنا. هناك مستويات مختلفة من الحقيقة. هناك حقيقة تستند إلى تجربتنا الشخصية أو تجارب الآخرين. هناك حقيقة قابلة للتحقق

حين يستطيع أي شخص التحقق منها. ومن ثم هناك حقيقة بالاستناد إلى بعض (العلم، كتب المراجع، إلخ).

نحن بحاجة إلى تطوير عادة التفكير بسؤال أنفسنا دائماً:

ما هي قيمة الحقيقة هنا؟

المهم هو مستوى الحقيقة المزعومة. يمكن أن يتراوح هذا من اليقين المطلق المزعوم إلى شيء يتم تقديمه فقط كاحتمال. يجب الطعن بالادعاءات المبالغ فيها.

القاعدة التالية في التفكير النقدي هي التحقق من المنطق الذي يتم استخدامه. في المنطق نسعى إلى استخلاص حقيقة من الحقائق الموجودة لدينا بالفعل.

نحن بحاجة إلى أن نسأل سؤال العادة:

هل هذا يصح بالضرورة؟

والسؤال الأكثر أهمية هو:

هل هذا ما يجب أن يصح بالضرورة؟

في النقاش المنطقي يُزعم أن الاستنتاج يجب أن يأتي من الخطوة السابقة. نحن بحاجة إلى أن النظر عن قرب إلى كلمة "يجب". في كثير من الأحيان يُزعم أنه لا بد أن يصح شيء ما بالضرورة لأن المفكر لا يستطيع تصور البديل. إذا كنت تستطيع تصور بديل، فهذا يدمر جانب ال "يجب".

في النهاية، قد ينتهي التفكير النقدي إلى (تفكير القبعة السوداء): هذا خطأ.

هذا أمر مشكوك فيه.

هذا غير مبرهن.

هذا مُبرهن.

التفكير الإبداعي

في التفكير الإبداعي، لسنا معنيين كثيراً بإثبات شيء ما بقدر ما نحن معنيُّون بالمضي قدماً مع الاحتمالات. حالما نصل إلى فكرة جديدة، نستطيع الانطلاق لإثبات حقيقتها وقيمتها.

في التفكير المنطقي نسعى للتحرك خطوة بخطوة منطقية من حيث نحن إلى افتراض جديد.

في التفكير الإبداعي نعمل على تحقيق قفزات نحو الأمام، وعندما نصل إلى افتراضات جديدة نقوم بالتحقق من قيمة هذه الافتراضات.

الفرضية، والتخمين، والتحفيز جميعها طرق لتحقيق هذه القفزة الإبداعية إلى الأمام. في بعض الأحيان يتعين علينا التخمين لأننا لا نملك معلومات كافية لاتخاذ إجراء. في التفكير الإبداعي، نخمن من أجل الحصول على طرق جديدة للنظر إلى المعلومات ومن أجل استكشاف إمكانية فِكَر جديدة.

تحليل المعلومات ليس كافياً لإنتاج فِكَر جديدة لأن العقل يرى فقط ما تم تحضيره ليراه – وهذا يعني الفِكَر القديمة. نحن بحاجة إلى تطوير مهارة التخمين.

قد يتراوح التخمين من تخمين مقبول (ما نسعى إليه في فرضية) إلى مجرد احتمال لتحفيز لا يدعم الحقيقة مهما كانت. الغرض من التحفيز هو أن

يجعلنا ننظر إلى شيء ما بطريقة جديدة – وليس من خلال تقديم طريقة جديدة ولكن عن طريق هزنا بقوة للخروج من الطريقة القديمة.

يمكن لقفزة إبداعية إلى الأمام أن تسحب تفكيرنا إلى الأمام. نحن نقود من الأمام. بدون التفكير الإبداعي، نقود من الخلف، وعلينا أن نسعى جاهدين للمضي قدماً، والبناء على ما نعرفه. ينطوي الموقف الإبداعي على رغبة بالمضي قدماً واستكشاف الاحتمالات.

التفكير الجانبي

التفكير الجانبي يهتم بشكل خاص بتغيير الفِكَر والإدراك. تُعنى أدوات توجيه الانتباه بجانب "الاتساع" من الإدراك. إن أدوات التفكير الجانبي الإبداعية تُعنى بجانب "التغيير" من الإدراك.

يستند التفكير الجانبي مباشرة إلى النظر في سلوك صنع الأنماط في نظام المعلومات المنظم ذاتياً (كما هو الحال في الإدراك).

تسمح مثل هذه الأنظمة للمعلومات الواردة بتنظيم نفسها في أنماط روتينية. تسمح لنا هذه الأنماط بالعمل في العالم. ينبغي لنا أن نشعر بالامتنان لهذه الأنماط الروتينية. ولكننا لا نستطيع الوصول إلى الأنماط الجانبية المتاحة بسبب عدم التماثل في الأنماط.

إذا وصلنا إلى الأنماط الجانبية، فلدينا روح الدعابة أو الإبداع. يجب أن تكون جميع الفِكَر الإبداعية المتاحة منطقية في الإدراك اللاحق، ولكن هذا لا يعني أنها في متناول المنطق في المقام الأول.

تم اقتراح طريقتين محددتين للوصول إلى هذه المسارات الجانبية. تستخدم الطريقة الأولى مزيجاً من التحفيز والحركة. التحفيز هو فكرة لا

وجود لها في التجربة وليس لها قيمة حقيقية على الإطلاق. نشير إلى مثل هذا التحفيز بالكلمة المبتكرة "po" للإشارة إلى أنه تحفيز.

ثم نستخدم "الحركة" للانتقال من المسار الروتيني إلى التحفيز ومن ثم إلى المسار الجانبي (وفكرة جديدة). تختلف الحركة عن الحكم. في الحكم نقارن فكرة مع ما نعرفه ونرفض الفكرة إذا لم يمكن اختبارها. مع الحركة نعمل خارج نظام الحكم. ننظر إلى الفكرة لنرى كيف بإمكاننا المضي قدماً منها.

يوجد طرق محددة لإعداد التحفيز: التلقي، المعكوس، الهروب، التفكير الرّغبي، و الخيالي.

يوجد أساليب محددة للحصول على الحركة من التحفيز: الموقف، لحظة بلحظة، استخلاص مبدأ، التركيز على الاختلاف، البحث عن القيم والمثير للانتباه.

يمكن استخدام أدوات التفكير الجانبي هذه، ومن ثم استخدامها بشكل مدروس كلما دعت الحاجة إلى توليد فِكَر جديدة.

العمليات الأساسية

لقد قمنا بمراجعة العمليات الأساسية للتفكير. نحن بحاجة لأن نكون على دراية بهذه العمليات، ومن المفيد ممارستها من وقت لآخر. يستخدم أي أداء تفكيري مجموعة معقدة من هذه العمليات الأساسية. ومجرد ممارسة العمليات الأساسية ليس كافياً – تماماً كما أن تمرين مجموعة من العضلات لا يعطينا مهارة في الرياضة.

باستخدام نموذج النجار، تم تقسيم العمليات الأساسية إلى ثلاث مجموعات:

• القطع: التركيز على جزء من الحالة، استخراج جزء من الحالة، تحليل الحالة وتفكيكها إلى أجزائها، توسيع الانتباه ليشمل أكثر من الحالة المعروضة.

• اللصق: ضع الترابطات، التمييز والتطابق، تجميع الأشياء معاً ضمن تركيبة، بناء الأشياء في التركيب وفي التصميم.

• التشكيل: إنها مسألة مقارنة ما هو أمامنا مع شكل مرجعي ما. لذلك لدينا الحكم والمطابقة وفحص الفرضيات والمقارنة.

من المهم جداً أن نتذكر أن الوصف الفلسفي للتفكير يختلف عن مهارة التفكير العملية. وصف لعبة التنس ليست هي نفسها كما لعبها. تحليل التفكير إلى أجزائه لا يزودنا بأدوات يمكن استخدامها للتفكير. يجب تصميم هذه الأدوات خصيصاً للاستخدام العملي.

عادات تفكير أخرى

قد جرت تغطية جانبين آخرين من التفكير في الأقسام السابقة.

الظروف:

بعض الحقائق عالمية، لكن العديد من الحقائق التي يُزعم أنها عالمية تنطبق فقط في ظل ظروف معينة. وهذا سبب شائع للخطأ في التفكير وأيضاً للعديد من الخلافات (لأن أحد الأطراف يُفكر بمجموعة واحدة من الظروف والطرف الآخر في مجموعة مختلفة من الظروف).

غالباً، إنها ليست مسألة الجدل حول ما إذا كان الشيء صحيحاً أم غير صحيح، ولكن إنها مسألة تحديد الظروف التي يكون بموجبها شيء ما

صحيحاً. غالباً ما يكون كلا الجانبين من النقاش محقين في الوقت نفسه في ظل ظروف محددة مختلفة.

لذا فسؤال عادة التفكير هو:

ما الظروف التي ينطبق بموجبها هذا؟

العام والتفصيل:

هذا الجانب من التفكير هو في جزء منه عادة تفكير وفي جزء آخر عملية تفكير. نحن بحاجة إلى تعوُّد إجراء العملية.

هناك سؤالان معتادان هنا:

ما الفكرة العامة هنا؟

كيف يمكن تنفيذ هذه الفكرة العامة بالتفصيل؟

القدرة على التحرك صعوداً وهبوطاً من التفاصيل إلى فكرة عامة والعودة مرة أخرى هي سمة من سمات المفكر الماهر.

نستخرج الفكرة العامة من أجل تغييرها أو إيجاد طرق أفضل لتنفيذها. نستخرج الفكرة العامة لتبسيط الأشياء ولفهمها على نحو أفضل.

عندما نولِّد البدائل، فإنه عادةً ما يكون من الأسهل وضع الفِكَر العامة أولاً. ثم ننظر لنرى كيف يمكن وضع هذه الفِكَر العامة موضع التنفيذ كفِكَر مفصلة.

العمل على مستوى "الفِكَر العامة" مشابه للعمل على مستوى "المفهوم" أو "الوظيفة".

الملخص

هذا الجزء من الكتاب معني بعمليات التفكير الأساسية. ينبغي أن يكون لدى كل مفكر فهمٌ واضحٌ واضحاً لهذه العمليات. إضافةً إلى أنه يوجد تقنيات إبداعية محددة من التفكير الجانبي.

تمارين المراجعة

١ - إن وظيفة رجال الأعمال إنتاج أكبر قدر ممكن من المنتجات. إن وظيفة الحكومة الاعتناء بالقيم الاجتماعية. هل هذا صحيح؟ استخدم تفكيرك النقدي.

٢ - "هناك طريقتان فقط لجعل الناس يفعلون ما يحلو لهم: المكافأة أو العقوبة." هل توافق؟ هل يمكنك التفكير بأي طريقة أخرى؟ استخدم الكلمة العشوائية "الفأر" لمساعدتك في الحصول على الفِكَر.

٣ - ما هي "الفكرة العامة" وراء نافذة البيع. كيف يمكنك تنفيذ هذه الفكرة العامة؟ قدم بعض الفِكَر التفصيلية.

٤ - "إذا كنت تأكل الكثير، فإنك تفرط في دهون الجسم. لدى النساء دهون في الجسم أكثر من الرجال. لذلك يجب على النساء أن يأكلن أكثر من الرجال (نسبياً)." هل هذا يصح بالضرورة؟

٥ - "لا يملك الأطفال ما يكفي من الخبرة في الحياة ليكونوا قادرين على اتخاذ القرارات الصائبة. لذلك ينبغي للأطفال الاستماع إلى والديهم." تحت أي ظرف يمكن أن يكون هذا صحيحاً؟ ما هي الفكرة العامة هنا؟ ما هي البدائل التي قد تكون موجودة؟

٦ - إذا كان بإمكان الدلافين في البحر الحصول على كل الطعام الذي تحتاج إليه دون بذل الكثير من الجهد، فما الذي تعتقد أنهم ينبغي لهم أن يمضوا وقتهم بالقيام به - إذا كانوا مخلوقات ذكية؟ قدم أربع فِكَر عامة.

٧ - هناك الكثير من عمليات السطو في منطقة ما. كيف تقلل من عمليات السطو؟ استخدم نوعاً "خيالياً" من التحفيز للحصول على بعض الفِكَر الجديدة. بو Po.....

٨ - تعّلم السجون المجرمين فقط أن يكونوا أفضل في الجريمة. لذلك لا جدوى من إرسال المجرمين الشباب إلى السجن. هل هذا حجة منطقية للنقاش؟ استخدم الكلمة العشوائية "صابون" لتوليد بعض الطرق البديلة لمعاملة المجرمين الشباب.

٩ - "إذا كنت لا تحب شخصاً ما، فلا تبتسم له". استخدم تفكيرك النقدي في هذا.

مبادئ التفكير

عند هذه المرحلة يمكننا وضع بعض المبادئ التوجيهية للتفكير. كان من الإمكان القيام بهذا في بداية هذا الكتاب، لكنه لن يكون له معنى. سيتبين أن المبادئ تنشأ مباشرة من العمليات التي تمت تغطيتها في الكتاب حتى هذا القسم. لذلك تصبح المبادئ نوعاً من بلوَرَة ما تم تعلمه.

من الممكن وضع مبادئ أكثر أو أقل. من الممكن التعبير عنها بطرق مختلفة. قد يكون هناك بعض المبادئ التي تعتقد أنني تركتها. هذا إلى حد كبير مسألة اختيار فردي وما يليها هو اختياري. من الصعب حصر عدد المبادئ بالاثني عشر مبدأ التي أطرحها هنا. هناك العديد من المبادئ المهمة الأخرى التي كان من الممكن تضمينها، لكنني أعتقد أن اثني عشر مبدأ يمثل أقصى عدد عملي من المبادئ التي يمكن اعتمادها.

١ - كن بناءً دائماً.

يدخل الكثير من الناس في عادات التفكير السلبية. ويستمتعون بإثبات أنّ الشخص الآخر على خطأ. إنهم يشعرون أنه يكفي أن يكونوا ناقدين. هناك نقص في الجوانب البناءة والتوليدية للتفكير. هناك أوقات يكون فيها من الضروري أن تكون ناقداً. نحن بحاجة إلى تقديم التفكير البناء على التفكير النقدي.

٢ - فكر ببطء وحاول جعل الأمور بسيطة قدر الإمكان. باستثناء حالات الطوارئ القليلة، ليس هناك أي امتياز عظيم في التفكير بسرعة. يمكن القيام بقدر كبير من التفكير في وقت قصير حتى لو قمت

بالتفكير ببطء. حاول دائماً جعل الأمور بسيطة. لا توجد مزيّة في التعقيد (إلا لإثارة إعجاب الآخرين). هل هناك طريقة أبسط للنظر إلى هذا؟

٣ - افصل الأنا عن تفكيرك " كن موضوعاً"، وكن قادراً على إعادة النظر في تفكيرك. أكبر عقبة أمام التفكير الماهر هي مشاركة الأنا: يجب أن أكون محقاً، "ويجب أن تكون فكرتي هي الأفضل." أنت بحاجة إلى الترتيب والنظر إلى ما يدور في تفكيرك. كما يكون بإمكانك أن تكون موضوعياً حول مهاراتك في التنس، ينبغي تماماً أن يكون بإمكانك أن تكون موضوعياً حول تفكيرك. تلك هي الطريقة لتطوير أي مهارة.

٤ - في هذه اللحظة، ماذا أحاول أن أفعل؟ ما هو التركيز والغرض من تفكيري؟ الآن، ما هو محور تفكيري؟ ما الذي أحاول تحقيقه؟ ما هي الأدوات أو الأساليب التي أستخدمها؟ بدون هذا الإحساس بالتركيز والهدف، يكون التفكير مجرد مسألة انجراف من لحظة إلى أخرى، من نقطة إلى أخرى. يتطلب التفكير الفعال هذا الإحساس بالتركيز والغرض.

٥ - كن قادراً على "تبديل أدوات التفكير التي تستخدمها. اعرف متى تستخدم المنطق، ومتى تستخدم الإبداع، ومتى تبحث عن المعلومات.

في قيادة السيارة تختار ناقل الحركة المناسب. في لعب الجولف، تختار النادي المناسب. في الطبخ تختار القدر المناسبة. يختلف التفكير الإبداعي عن التفكير المنطقي وعن البحث عن المعلومات. يجب أن

يكون المفكر الماهر ماهراً في جميع أنواع التفكير المختلفة. لا يكفي أن تكون مبدعاً أو ناقداً فقط. عليك أن تعرف متى وكيف تستخدم أنواع التفكير المختلفة.

٦ - ما هي نتيجة تفكيري – ما الذي أعتقد أنه سوف ينجح؟ ما لم تتمكن من صياغة نتيجة واضحة لتفكيرك، فقد أهدرت وقتك. إذا كان لديك نتيجة أو قرار أو حل أو تصميم وما إلى ذلك، فيجب أن تكون قادرًا على شرح سبب نجاحه من وجهة نظرك. في هذه المرحلة، كيف تصل إلى النتيجة لا يهم. اشرح لنفسك – كما لو أنك تفعل لشخص آخر – لماذا تعتقد أن النتيجة ستنجح. إذا كانت النتيجة عبارة عن تحديد لنقطة خلاف جديدة أو مشكلة أو رؤية أفضل للمسألة، فأنت بحاجة إلى تحديد ما ستفعله بعد ذلك.

٧ - المشاعر والعواطف جزءان مهمان من التفكير ولكن مكانهما بعد الاستكشاف وليس قبله. يتم إخبارنا غالباً أن المشاعر والعواطف يجب أن تبقى خارج التفكير. قد يكون هذا صحيحاً بالنسبة للرياضيات والعلوم، ولكن حيث يكون الناس معنيين، تصبح المشاعر والعواطف جزءاً مهماً من التفكير، لكن هناك حاجة لاستخدامهم في المكان المناسب. إذا جرى استخدام المشاعر في البداية، يكون الإدراك محدوداً واختيار الفعل قد يكون غير مناسب. عندما يحلّ الاستكشاف أولاً وعندما يتم فحص البدائل، حينئذٍ يأتي دور المشاعر والعواطف لاتخاذ الاختيار النهائي.

٨ - حاول البحث عن بدائل، و تصورات وفِكَر جديدة بشكل دائم. في كل لحظة سيحاول المفكر الماهر إيجاد البدائل: تفسيرات وتأويلات

وإمكانيات العمل ومقاربات مختلفة إلخ. عندما يزعم شخص ما أنه يوجد "بديلان فقط"، يحاول المفكر الماهر مباشرة إيجاد البدائل الأخرى. عندما يُعطى تفسير ما على أنه التفسير الوحيد الممكن، يحاول المفكر الماهر التفكير في تفسيرات أخرى. إنه ذات الشيء عند البحث عن فِكَر وتصورات جديدة. هل هذه هي الطريقة الوحيدة للنظر في الأشياء؟

٩ - كن قادراً على التحرك إلى الأمام وإلى الخلف بين مستويي التفكير العام والتفكير التفصيلي. من أجل تنفيذ أي فكرة علينا التفكير من حيث التفاصيل الفعلية. لذا في النهاية يجب أن نكون محددين. ولكن القدرة أيضاً على التفكير على مستوى أوسع (مفهوم، وظيفة، والمستوى المجرد) هو السمة الأساسية للمفكر الماهر. بهذه الطريقة يتم توليد البدائل. بهذه الطريقة ننتقل من فكرة إلى أخرى. بهذه الطريقة نربط الفِكَر. ما الفكرة العامة هنا؟ كيف يمكننا تنفيذ هذه الفكرة العامة؟

١٠ - هل هذه مسألة "ربما يكون" أو مسألة "يجب أن يكون"؟ المنطق جيد فقط كما هو الحال بالنسبة للإدراك والمعلومات التي يستند إليها. هذا مبدأ أساسي لأنه يتعامل مع الحقيقة والمنطق. وعندما ندعي أن شيئاً ما صحيح يكون الادعاء وفق عبارة "يجب أن يكون" كذلك. عندما يُدّعى أن الاستنتاج "يجب أن يصح بالضرورة" بسبب ما حدث من قبل يكون هناك إصرار على عبارة "يجب أن يكون". إذا استطعنا الاعتراض و إظهار أن المسألة مسألة "قد يكون"، فإن الأمر يحافظ على قيمته ولكن هذه القيمة ليست القيمة المؤكدة للحقيقة والمنطق.

حتى عندما يكون المنطق خالياً من الأخطاء، فإن الاستنتاج يناسب فقط الإدراك والمعلومات التي يستند إليها المنطق. لذا علينا النظر في هذه القاعدة. في الألعاب وفي أنظمة المعتقدات، نضع الأشياء لتكون صحيحة بحيث تكون صحيحة ضمن ذلك السياق. في الحياة العادية نحتاج إلى التفكير دائماً بالتمييز بين "قد يكون"، و "يجب أن يكون". نحتاج أيضاً إلى التحقق مما تم زعمه.

١١ - الآراء المختلفة قد تبدو جميعها مستندة إلى إدراكات مختلفة تماماً. عندما يكون هناك وجهات نظر متعارضة، نميل إلى الشعور بأن واحدة منها فقط يمكن أن تكون صحيحة. إذا كنت تعتقد أنك على حق، فإنك تشرع في إظهار أن الآراء المختلفة يجب أن تكون خاطئة. لكن الآراء المختلفة قد تكون "صحيحة". الرأي المختلف قد يكون مستنداً إلى نحو سليم ومنطقي على التصور الذي يختلف عنك. ويمكن أن يشمل هذا التصور معلومات مختلفة، تجربة مختلفة، قيم مختلفة، وطريقة مختلفة للنظر إلى العالم. عند تسوية الجدالات والخلافات، نحتاج إلى إدراك الإدراكات المختلفة لكلا الجانبين. نحن بحاجة إلى وضع هذه الأشياء جنباً إلى جنب بعضها مع بعضٍ والمقارنة فيما بينها.

١٢ - جميع الأفعال لديها عواقب وتأثير على القيم والناس والعالم من حولنا. لا ينتج عن التفكير فعل دائماً. وحتى عندما ينتج عن التفكير فعل ما، فإن هذا الفعل قد يكون محصوراً بسياق محدد مثل الرياضيات، أو تجربة علمية، أو لعبة يتم لعبها. بشكل عام، التفكير

الذي ينتج عنه خطة عمل، حل لمشكلة، تصميم، خيار أو قرار سيتبعه فعل. ذلك الفعل لديه عواقب مستقبلية. ذلك الفعل لديه تأثير على العالم حولنا. يتضمن هذا العالم قيماً وأشخاصاً آخرين. الفعل لا يحدث في الفراغ. العالم الآن مكان مزدحم. يتأثر الناس الآخرون والبيئة دائماً بالقرارات والمبادرات.

الملخص

طرح اثنا عشر مبدأ للتفكير هنا. ولكل مبدأ تفسير يصف نطاق ذلك المبدأ و أهميته. تهتم بعض المبادئ بكيفية تشغيلنا لمهارة التفكير. تهتم المبادئ الأخرى بالاستخدام العملي لتلك المهارة. تستحق هذه المبادئ المراجعة من وقت إلى آخر.

تمارين على مبادئ التفكير

لقد وضعت المبادئ دون أي إشارات مباشرة إلى الأدوات والعمليات الأخرى التي تم طرحها في هذا الكتاب. بهذه الطريقة يمكن استخدام هذه المبادئ أيضاً من أولئك الذين لم يقرؤوا هذا الكتاب.

تتكون التمارين في هذا القسم من تناول المبادئ واحداً تلو الآخر ومناقشتهم. يجب أن يكون هذا النقاش بناءً: لماذا هذا المبدأ مهم؟ أين يكون أكثر فائدة؟ هل يتبع الناس هذا المبدأ بشكل عادي؟

إضافةً إلى ذلك، يمكن أن يكون كل مبدأ ذا صلة بالأدوات والعمليات والعادات المكتسبة في هذا الكتاب. على سبيل المثال، المبدأ **(٤)**

متعلق بـ "التركيز والغرض" و AGO. المبدأ ٧ متعلق بـ "تفكير القبعة الحمراء".

سوف يتبين أن معظم المبادئ تتعلق بواحد أو أكثر من الأشياء التي جرت تغطيتها في الصفحات السابقة. يمكنك استخدام قائمة المحتويات في بداية الكتاب أو أقسام المراجعة لتذكير نفسك بالمواد التي جرت تغطيتها حتى الآن.




الجزء الرابع
الهيئة العامة
السورية للكتاب


الهيئة العامة
السورية للكتاب

الهياكل والحالات

حتى هذه النقطة من الكتاب، عرض كل المواقف والعادات والأدوات والعمليات على أنها عناصر منفصلة. ومن الصحيح أنني قدمت اقتراحات مع القبعات الست لاستخدام القبعات في تسلسل. ومن الصحيح أنه في قسم المراجعة الأول قدمت تسلسلاً يمكن من استخدام أدوات توجيه الانتباه (CAF،AGO ، إلخ). ولكن كل هذه الاقتراحات كانت من أجل الاستخدام الإضافي للأدوات.

ليس هناك وصفة سحرية واحدة من شأنها أن تجعل من الشخص مفكراً ماهراً في الحال. يطرح العديد من الناس هياكل معقدة تبدو جيدة جداً على الورق، ولكن يتضح أنها غير عملية عند الاستخدام.

ليس بإمكانك التنقل بصيغة معقدة في رأسك، وغالباً ما تكون الصيغة غير مناسبة للاستخدام.

يمكن استخدام جميع الأدوات والعادات المطروحة حتى الآن على نحو منفصل. حتى إذا لم تأخذ أي شيء من هذا الكتاب أكثر من PMI، فهذا وحده كفيل بتحسين تفكيرك. إذا كنت تأخذ طريقة القبعات الست في التفكير، فهذا من شأنه أيضاً أن يحسن تفكيرك. إذا أخذت فقط "po" وطريقة التحفيز، ذلك وحده سيكون قيماً جداً.

سوف يتبنى المفكر الماهر عدة عادات للتفكير في الوقت نفسه. على سبيل المثال، قد يكون لدى المفكر شعور قوي بالقيم (ما هي القيم هنا؟)، رغبة لاختبار قيمة الحقيقة (ما هي قيمة الحقيقة هنا؟)، ووعي بضرورة العمل على

مستوى الفكرة العامة (ما هي الفكرة العامة هنا؟). قد يكون لدى مفكر آخر عادة واحدة فقط بالاعتبار (تحت أي ظروف يكون هذا صحيحاً؟).

ليس مقترحاً أن كل شيء في هذا الكتاب سوف يتم تعلمه فوراً وبقراءة واحدة. يجب عليك العودة مراراً وتكراراً لكي تبني حقاً مهارة في جميع الأشياء التي سبق ذكرها.

ولكن نيتي هي أنه حتى لو لم ينتقِ القارئ أكثر من أدوات قليلة وعادات قليلة، فإن ذلك سيشكل تحسناً فارقاً في مهارات التفكير، ولهذا السبب طرحت الأدوات والعادات على نحو منفصل. فكر في النجار الذي يتعلم استخدام المطرقة والمنشار ولكنه لم يتعلم المسحجة والإزميل بعد. باستخدام المنشار، يستطيع النجار قطع الأشياء وبالمطرقة (والمسامير) يمكن للنجار لصق الأشياء معاً. ليس نجاراً ماهراً بعد ولكن أفضل بكثير من ذي قبل.

في هذه المرحلة نأتي إلى الهياكل والحالات. يعطينا الهيكل خطة لما يجب القيام به الآن، وما يجب القيام به لاحقاً. ضمن الهياكل نستخدم الأدوات والعادات – التي تم تعلمها مسبقاً.

الهياكل

الفنجان هيكل. الدرج هيكل. محطة المطار هيكل. في كل هذه الحالات، يتيح لنا الهيكل القيام بالأشياء بسهولة أكبر. يمكنك أن تشرب بدون فنجان. ويمكنك الصعود لأعلى بدون درج. وقد يمكنك حتى الصعود إلى الطائرة بالمشي إلى المهبط الجوي.

الفنجان، والدرج، ومحطة المطار عبارة عن هياكل تتيح لنا اتخاذ خطوة بسيطة في كل مرة، حتى نحقق ما نريد. أنت تقوم بملء الكوب، وترفعه إلى

فمك وتشرب. أنت تصعد خطوة خطوة وراء خطوة للوصول لأعلى الدرج. تقوم محطة المطار بترتيب الخطوات بالتسلسل لتسجيل الوصول والأمن والمشي إلى الطائرة الصحيحة.

هياكل التفكير المطروحة في هذا الكتاب هي هياكل تنظيمية لمساعدة التفكير. تضع الهياكل سلسلة من الخطوات. ونقوم باتخاذ كل خطوة على حدةٍ. تساعد الخطوات في توجيه انتباهنا وتساعدنا على التركيز على شيء واحد في كل مرة.

بدلاً من الاضطرار للتخطيط لهيكل خاص بنا في كل مناسبة، نقوم بتعليم هيكل ونقوم بتطبيقه.

ليس هناك سحر في هذه الهياكل ولا يجب استخدامها. وهي مطروحة على سبيل الراحة والملاءمة. وهي تساعد على الحد من الارتباك في التفكير. كما أنها تساعد في الانضباط في التفكير.

يمكن أن يكون الهيكل ذا غرض عام، وهو مناسب لمعظم حالات التفكير أو هيكلاً خاصاً صُمِّمَ من أجل وضع تفكير محدد.

الحالات

يوجد العديد من حالات التفكير المختلفة (الاستكشاف والتنظيم والتخطيط والتصميم..إلخ) ولا أنوي تغطيتها كلها في هذا الكتاب. لقد اخترت ثلاثة أنواع من حالات التفكير لأن هذه الأنواع الثلاثة مهمة جداً في الحياة العادية. تغطي هذه الأنواع الثلاثة الكثير من التفكير الذي نحتاج إلى القيام به. الأنواع الثلاثة من حالات التفكير التي سيتم تغطيتها في الكتاب هي:

الجدال / الخلاف

المشاكل / المهام

القرارات / الخيارات

أنوي تغطية المزيد من الحالات في كتاب لاحق.

ينبغي أن أشير إلى نوع التفكير اللازم لحالات التفكير المختلفة، واستخدام الأدوات والعادات وأيضاً هياكل التفكير لكل حالة.

الملخص

يستخدم الهيكل لتنظيم خطوات تفكيرنا. ثمة هيكل ذو غرض عام، وثمة هياكل مصممة لمساعدة التفكير في حالات معينة للتفكير.

TO/ LOPOSO / GO

هذه عبارة عن هيكل تفكير ذي غرض عام مؤلف من خمس مراحل بسيطة. يمكن تطبيق هذا الهيكل أو الإطار في معظم حالات التفكير. كل من الخطوات الخمس في الهيكل يتم تمثيلها بمقطع لفظي. تحتوي جميع المقاطع الخمسة على حرف ساكن متبوعٍ ب " O "، وهذا ما يجعل من السهل تذكر الهيكل.

إضافةً إلى وجود إطار مرئي (الرسم البياني اللاحق) يضع المراحل بالترتيب ويوفر أيضاً تذكيراً مرئياً. يمكننا الآن النظر في كل خطوة في الهيكل.

TO :

إلى "TO" أين نحن ذاهبون؟

إلى " TO" أي اتجاه نحن ذاهبون؟

ما الهدف؟

ما الوجهة؟

ما الذي نريده في نهاية المطاف؟

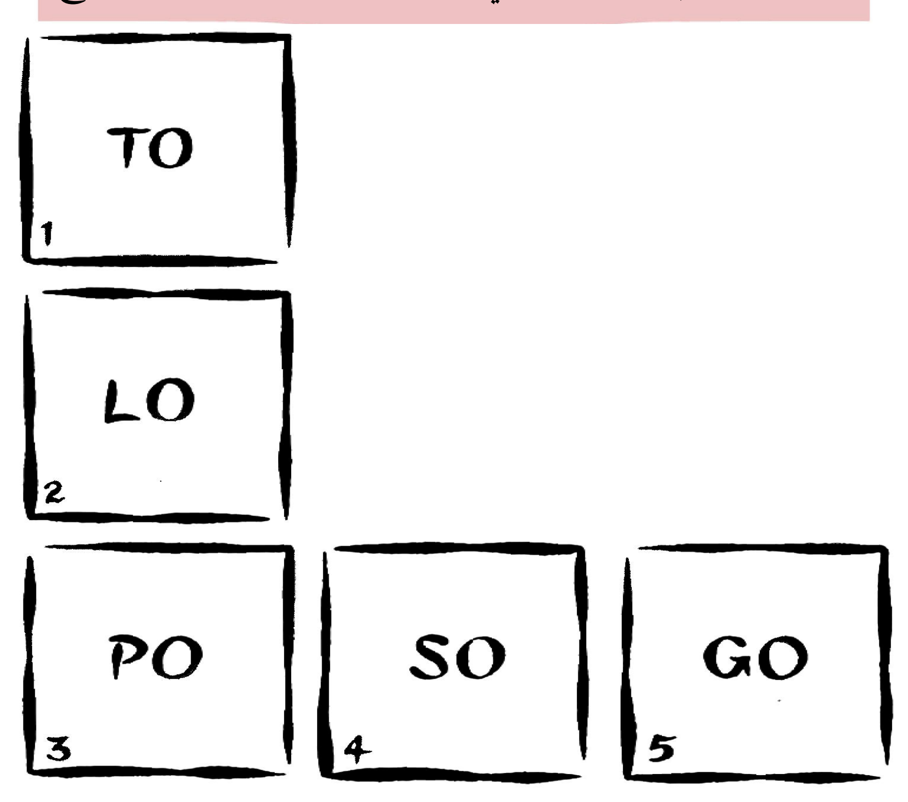
على ماذا نركز ؟

تحديد المشكلة والتحديدات البديلة للمشكلة.

استخدام الأداة AGOلتحديد الأهداف.

استخدام القبعة الزرقاء لتحديد ما تريد الوصول إليه.

المقطع الفظي "TO" يشير إلى الهدف من تفكيرنا. في هذه المرحلة، نحتاج إلى تحديد ما نحاول القيام به بوضوح شديد. لا يكفي أن يكون لدينا فكرة غامضة وعامة عن غرض التفكير، يجب توضيح ذلك بدقة، لا ينبغي التسرع في هذه الخطوة الأولى في العملية، وينبغي محاولة إنهاء هذه المرحلة ببيان واضح.



"الغرض من تفكيرنا هو إيجاد طريقة أفضل لمعالجة مشكلة القمامة. نريد في نهاية المطاف أن نصل إلى اقتراح معين وخطة لتنفيذ هذا الاقتراح."

"الغرض من تفكيرنا هو الوصول إلى اتفاق بشأن مساهمتك في الأعمال المنزلية. نريد في نهاية المطاف الوصول إلى اتفاق بشأن ما ستفعله للمساعدة."

"الغرض من تفكيرنا هو إلى أي من هذين الشخصين يجب أن تعرض العمل. نريد أن ننتهي بخيار محدد لأحدهما أو للآخر."

LO :

تأتي كلمة "LO" من الكلمة الإنجليزية القديمة "أن تنظر " TO look". قد نقول أحياناً "انظر و لاحظ".

ماذا لدينا هنا؟

ما هو المشهد؟

ما المعلومات التي لدينا؟

ما المعلومات التي لا تمتلكها؟

تفكير القبعة البيضاء

استخدام CAF. ما هي العوامل التي يجب مراعاتها؟

استخدام OPV. من هم الأشخاص المعنيون هنا؟

ما هو سياق التفكير؟ قد يكون ودياً، عدائياً، قانونياً، طارئاً وما إلى ذلك.

ما الموقف المعني؟

من يقوم بالتفكير؟

ما هو حقل المعرفة؟

مرحلة "LO" هي مرحلة النظر حولك. ما هو المتاح؟ ما هي قطع اللغز؟ هذا تفكير تفسيري exp 'LO' ratory.

هذا تفكير موازٍ. نحن نتفحص لمعرفة ما يمكننا أن نرى. نحن لا نحاول الوصول إلى أي استنتاجات.

في نهاية هذه المرحلة نريد أن نجمع كل المعلومات التي نحتاج إليها – أو نحدد ما نود الحصول عليه. نريد خطة جيدة للمشهد. نريد قائمة بالعوامل التي يجب أخذها بعين الاعتبار. نريد معرفة سياق التفكير. نريد أن نعرف من المعني.

فكر بمستكشف تم توكيله بمهمة رسم خطة بالتفصيل لبلد جديد.

PO:

هذا هو المقطع اللفظي "PO" الذي اخترعته للإشارة إلى التحفيز في التفكير الجانبي. هنا الاستخدام مشابه ولكنه أوسع. هنا تحت عنوان "PO" نطرح الفِكَر الممكنة إضافةً إلى التحفيزات. ما هي البدائل؟

استخدام أداة APC لتوليد البدائل.

وضع بعض البدائل "ذات الفِكَر العامة " ثم الاستمرار في العمل على الطريقة التفصيلية لتنفيذ هذه الفِكَر العامة.

اقتراحات.

عروض.

احتمالات.

فرضيات.

تخمينات.

الفِكَر البناءة.

تفكير القبعة الخضراء.

ما يأتي تحت عنوان "PO" سوف يعتمد إلى حد ما على طبيعة احتياجات التفكير. إذا استدعى الأمر فعلاً فسيكون هناك بدائل للفعل، إذا كان هناك مشكلة فلا بد من حلها سيكون هناك بدائل للحل. إذا كانت هناك حاجة لتفسير ما ستكون هناك فرضيات بديلة.

مرحلة "PO" هي مرحلة تفكير القبعة الخضراء، وهو ما يعني أنها مرحلة توليدية. نطرح فيها الفِكَر والاقتراحات. في هذه المرحلة نحن لا نتخذ قراراً بشأن البدائل المطروحة. نحن فقط نقدمهم على نحو متوازٍ.

"عند هذه النقطة، لدينا أربعة تفسيرات ممكنة لسبب تحطم الطائرة."

"عند هذه النقطة، لدينا ثلاثة حلول بديلة لمشكلة مخزون المياه المستقبلي."

"عند هذه النقطة لدينا أربعة اقتراحات بديلة حول المكان الذي يمكننا عقد الحفلة فيه."

"عند هذه النقطة، لدي شيئان بديلان أود تجربتهما لعيد ميلادي."

يجب طرح جميع البدائل. لا ينبغي أن يكون هناك اختيار مسبق في هذه المرحلة، ولكن يمكنك تجميع البدائل للإشارة إلى الأكثر جدوى.

SO:

هذه هي كلمة اللغة العادية " SO - إذنْ" التي تُستخدم في واحد من معانيها "إذنْ".

"إذنْ SO " إلى ماذا يعني هذا؟

" إذنْ SO " ماذا لدينا هنا؟

"إذنْ " SOماذا نفعل بعد ذلك؟

هذه هي مرحلة الاختيار بين البدائل الممكنة.

نحن نقارن ونفحص البدائل.

نحتاج إلى التقليص إلى خيار واحد للفعل من أجل التفسير.

نقوم بعمل FIPلتقييم الأولويات.

نقوم بتفحص البدائل مقابل الأولويات والغايات من التفكير.

نقوم بتقييم كل بديل باستخدام PMI و C&S و OPV.

ماذا قد يحدث إذا استخدمنا هذا البديل C&S؟

ما الفوائد والقيم (تفكير القبعة الصفراء)؟

هل يتناسب هذا مع ما نعرفه (تفكير القبعة السوداء)؟

ما هي الأخطار والمشاكل (تفكير القبعة السوداء)؟

نسعى أيضاً إلى تعديل أو تحسين الفِكَر بعد أن أحدد تفكير القبعة السوداء على نقاط الضعف.

المُدخل إلى مرحلة "SO"هو عدد من البدائل.

المُخرج من هذه المرحلة هو خيار، قرار أو استنتاج.

في الحالات التي يكون فيها الاستنتاج، القرار أو الخيار ليس ممكناً. يجب تحديد النتيجة بعناية فائقة. ما هي النقطة الإشكالية؟ ما الذي وصلنا إليه؟ هل يمكن تحديد مهمة تفكير جديدة وتكرار عملية التفكير كلها في هذه المهمة المحددة حديثاً.

في نهاية مرحلة "SO" يجب أن تكون هناك نتيجة محددة بوضوح دائماً.

"النتيجة هي أننا ينبغي أن نقف بحزم ولا نستسلم للمطالب."

"لقد قررت أخيراً أنني أريد آلة تصور لعيد ميلادي."

"القرار هو أن نقيم الحفلة في حانة جون"

"الخيار هو أن نعرض العمل على السيد جون".

"النتيجة هي أننا لا نستطيع اتخاذ قرار. هذا لأننا لا نتحمل تكاليف الخطط البديلة. يجب أن نتابع الرأي للحصول على تلك التكاليف."

"والنتيجة هي أن أياً من المواقع المقترحة ليس مناسباً. يجب أن نحاول الآن العثور على بعض المواقع الجديدة."

"النتيجة لا تزال موضع خلاف. لدينا فهم أوضح للمواقف من كل جانب ولكن لا يوجد اتفاق. نقطة الخلاف هي الدفع مقابل العمل في عطلة نهاية الأسبوع."

أي شخص غير راضٍ عن تحديد النتيجة في نهاية مرحلة "SO" يحق له وضع القبعة الزرقاء والقول بإنّه غير راضٍ، وإنه يجب القيام بالمحاولة مجدداً لتحديد النتيجة.

في الحالات التي لا بد فيها من القيام بعمل ما **(**كما هو الحال مع الطبيب**)**، قد لا يكون من الممكن الانتظار حتى يكون هناك المزيد من المعلومات. إن أفضل قرار ممكن في ظل هذه الظروف هو الذي يتم استخدامه.

GO:

هذا هو الاستخدام العادي لكلمة " يذهب GO" وهي تعني اتخاذ إجراء.

دعونا نذهب "GO"

امضِ "GO" إلى الأمام للعمل.

إلى أين نذهب "GO" من هنا؟

إذا لم يكن هناك قرار أو اختيار أو استنتاج في نهاية مرحلة "SO"، فإن مرحلة "GO" تحدد خطوات العمل التي يجب اتخاذها الآن. قد يشمل هذا جمع المزيد من المعلومات. والحصول على جلسة تفكير أخرى. وتحديد موعد نهائي.

ما هي خطة العمل؟

كيف ننفذ هذا؟

ما هي الخطوات العملية لاتخاذها؟

كيف نضع هذا قيد التنفيذ؟

كيف نراقب التقدم؟

ما هو الموقف البديل؟

النتيجة المترتبة على مرحلة "GO" تتمثل ب إجراء – فعل - دائماً. يجب أن يكون هناك دائماً نتيجة محددة من مرحلة "GO" الحالية. تخيل أنك تمشي. تتخذ الخطوة التالية. يجب أن يكون هناك اتجاه لخطواتك التالية التي ستتخذها. نتيجة مرحلة "GO" هو إجراء- فعل - من أجل هدف. "عدم القيام بأي شيء" مقبول فقط في حال كونه إجراءً إيجابياً بالفعل. على سبيل المثال، عدم خفض الأسعار لأن أحد المنافسين قام بذلك. أو عدم الاستسلام لمطالب الفدية. "عدم القيام بأي شيء" كنتيجة لعدم القدرة على اتخاذ قرار هو شيء غير مقبول.

"ها هي خطة العمل".

"الناتج سيكون تقريراً، سيكتب التقرير من قبل بيتر. يجب قراءة التقرير بحلول ١٢ تشرين الأول."

"سنقضي الأشهر الثلاثة المقبلة في الحصول على تقديرات التكلفة من ثلاثة مقاولين. ستشكل إليزابيث فريقها الخاص لاختيار المقاولين والحصول على تقديرات منهم. وسنلتقي مرة أخرى للنظر في الأمر في ٣ أيار."

"القرار هو إلغاء الرحلة. يرجى الاتصال بالآخرين بعد ظهر اليوم لإخبارهم بذلك."

"لقد اتفقنا على أن تكون في المنزل بحلول الساعة ١١ مساءً. دعونا نكتب ذلك حتى لا يكون هناك المزيد من الجدل."

"لقد قررنا تخصيص ٦ ملايين دولار لتطوير آلة جز العشب الجديدة. سيقوم جون بتشكيل فريق عمل ووضع خطة للعمل. يجب أن نحصل على هذا بحلول منتصف حزيران."

"الخطوة الأولى هي أن نأمر بإجراء استطلاع للرأي. خطوتنا التالية ستعتمد على النتائج."

إذا كان عند هذه المرحلة هناك شخص غير سعيد بوجود نتيجة "عمل" فعلية، فيمكن لهذا الشخص وضع القبعة الزرقاء ليسأل: "ما هي نتيجة العمل هنا؟" يجب أن يكون لمرحلة "GO" نتيجة للعمل.

الهيكل المرئي

يظهر الرسم البياني الموجود في الصفحة التالية الهيكل المرئي / TO LOPOSO / GO

لقد اخترت الشكل "L" لأن الجزء العمودي من الحرف "L" يشير إلى ما يوجد أمامنا (أهداف، معلومات، احتمالات) ويشير الجزء الأفقي من "L" إلى كيفية المضي قدماً (من الاحتمالات إلى القرار ومن ثم الفعل).

هذا الفصل بين المدخل الحالي من المخرج العملي هو مقترح أيضاً في الرسم البياني في الصفحة التالية،إذ يؤدي قِمع الإدخال إلى مرحلة "PO"من الاحتمالات.

ومن مرحلة "PO" يؤدي قِمع المخرجات إلى العالم.

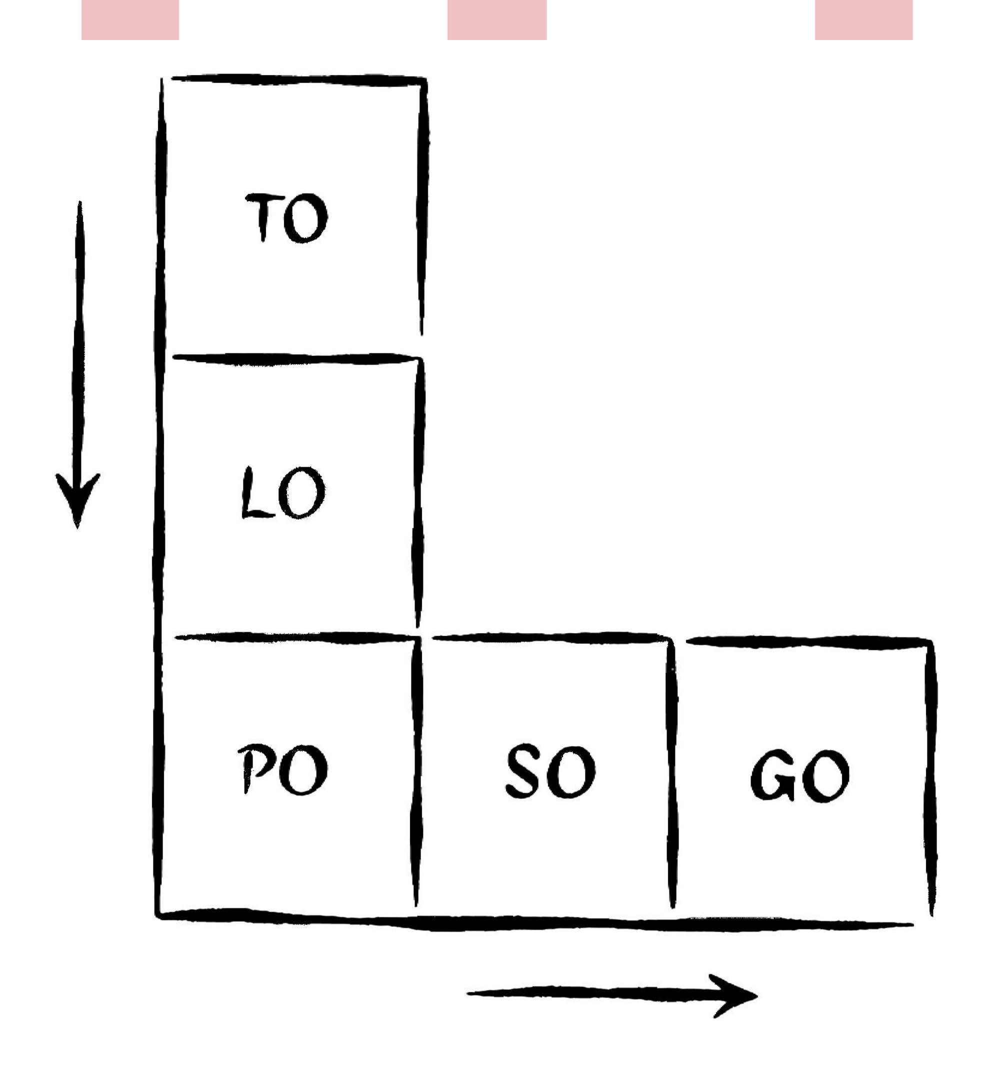
الخطّان المائلان في TO / LOPOSO / GO قد جرى وضعه من أجل جعلها أكثر قابلية للّفظ، وتشير إلى أن هناك هدفاً من التفكير ومخرجاً عملياً من التفكير (TO and GO)

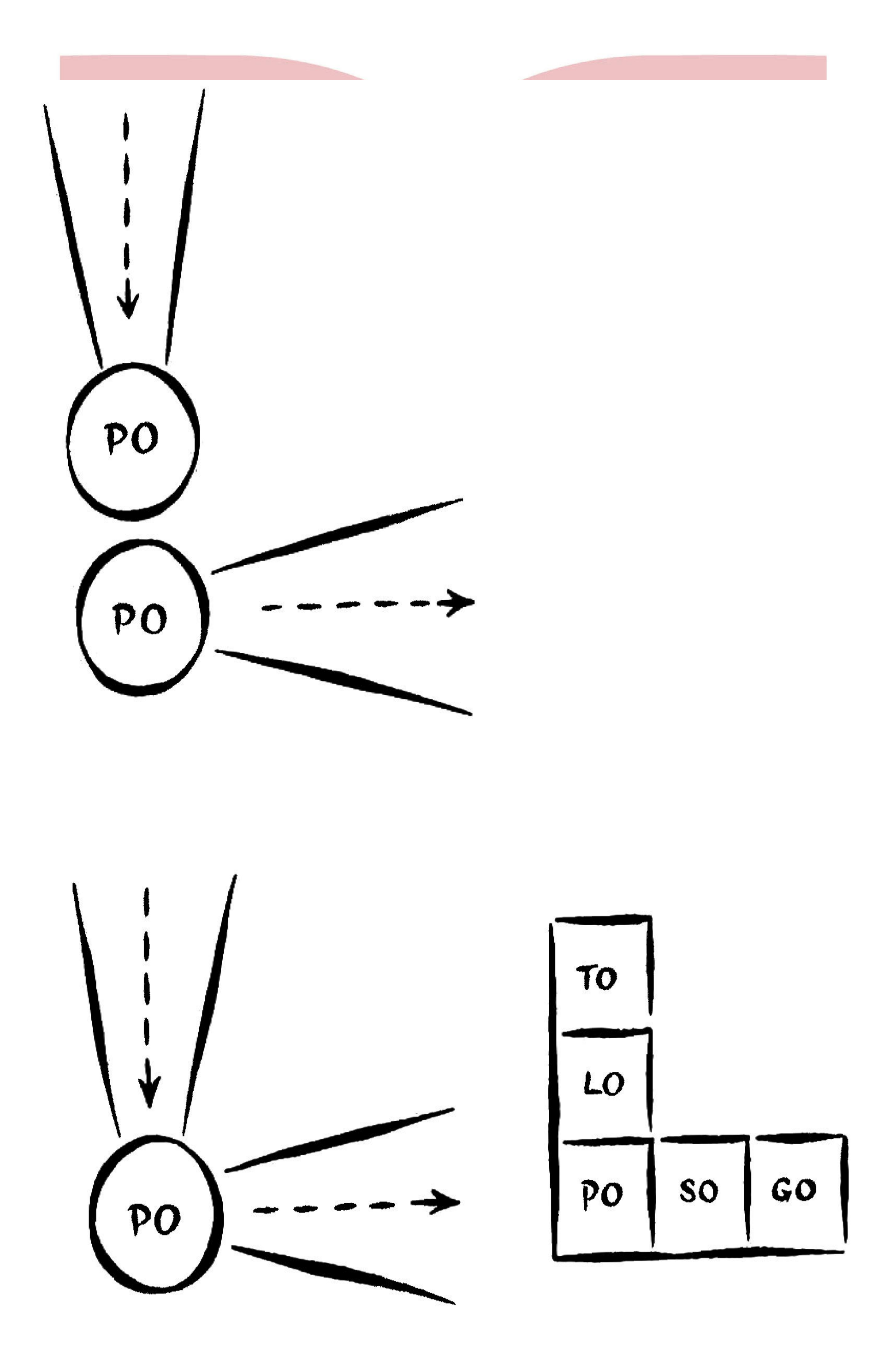
بين الهدف والناتج، يحدث التفكير. ويفصل الخط المائل أيضاً الكلمات الشائعة الاستخدام "TO" و "GO" عن الكلمات الأقل استخداماً. وأخيراً، لفظ المقطع "TO" مختلف قليلاً عن المقاطع الأخرى.

التفاعل

إن مراحل هذا الهيكل البسيط مكون من خمس خطوات منفصلة، ويجب أن تبقى منفصلة وإلا فإنها تفقد قيمتها التنظيمية. في الممارسة

العملية، وعلى أية حال، يمكن أن يكون هناك تفاعل بين الخطوات. على سبيل المثال، هناك تفاعل بين "LO" و "TO"، والسبب أنه عند جمع المعلومات تحتاج دائماً إلى الرجوع إلى أهداف التفكير. وهذا هو ما يحدد ملاءَمة المعلومات. بالمثل، فإن توليد البدائل في"PO" يعتمد على ما هو متوفر في "LO". الاختيار في مرحلة "SO" قد يحتاج إلى الرجوع إلى أهداف " TO"، وأيضاً إلى "LO" **(على سبيل المثال: لرؤية من الأشخاص المعنيين).**




PO
PO
PO
TO
LO
PO
SO
GO

الملخص

تم تقديم هيكل تفكير للأغراض العامة من خمس خطوات. يسهل تذكرها من خلال أسماء المراحل،

TO / LO PO SO / GO، وعن طريق المخطط "L" يوفر الهيكل سلسلة من الخطوات التي يمكن استخدامها من أجل التفكير بمعظم الأمور.

تمارين على TO / LOPOSO / GO

١- يتمتع بعض الزائرين من المخلوقات الفضائية بالقدرة على الظهور والتصرف تماماً مثل البشر، عندما يرغبون في ذلك. لقد هبط زوج من المخلوقات الفضائية في طبق طائر، وهما على وشك التسوق في مركز تجاري كبير. ولكونهم مفكرين مدربين، فإنهم يستخدمون هيكل TO / LOPOSO / GO لكل مرحلة من المراحل الخمس قم بتدوين ما قد تفكر به هذه المخلوقات الفضائية.

٢- يقال إن الشباب يجربون المخدرات لأن أصدقاءَهم يجربونها، لأنها أمر ذكي وعصري، أو لأنهم يشعرون بالملل، ويريدون بعض الحماس. يمكن لبائعي المخدرات الذين يريدون المال أن يكونوا مقنعين. يبدو من الذكاء المحاولة، ولا يبدو أن شيئاً مروّعاً قد حدث لأولئك الذين جربوه. كيف تقنع الشباب بعدم تجربة المخدرات؟ دون خطوات تفكيرك في هيكل TO / LOPOSO / GO.

٣- يُمنح شاب يبلغ من العمر ثمانية عشر عاماً فرصة الذهاب إلى اليابان لمدة عام كامل للعمل مع صديق للعائلة عُيِّن للتو في طوكيو. يحاول ذلك الشخص اتخاذ قرار بالذهاب أو بعدمه. دوّن تفكيرك في هذا الشأن باستخدام هيكلTO / LOPOSO / GO حاول التوصل إلى نتيجة محددة.

٤- معظم حركة المرور في المدينة يجب أن تعبر جسراً فوق النهر. تضرر الجسر بسبب البارجة، ويجب إغلاقه لإجراء إصلاحات كبيرة. يستخدم الشخص المسؤول عن العملية هيكل GO / LOPOSO / TO ، ولكن خطأ في الحاسوب يفسد الأمور. قم بفرز العناصر الموضحة أدناه في المربعات المناسبة (TO،LO ، وما إلى ذلك).

... قم بإيجاد طرق تحويل لحركة المرور.

... ذروة الازدحام هي ١٥٠٠ مركبة في الساعة.

... إنشاء جسر دائم جديد بالقرب منك.

... نشر إخطارات مسبقة في الصحف وعلى شاشات التلفاز.

...قم بتشكيل للبناء.

... ضع في اعتبارك احتياجات العمل في المدينة.

... ضع في اعتبارك الناخبين في المدينة وضواحيها.

... وضع لافتات تحويل.

... أخذ التكاليف بعين الاعتبار.

... أغلق نصف الجسر ليكون بمقدرة الناس إيجاد طرقٍ أخرى.

الجدالات والخلافات

وضع تفكير شائع جداً. أو بالأحرى، هو وضع شائع جداً يحتاج إلى تفكير أكثر مما يحصل عليه عادةً. لدى الناس وجهات نظر أو آراء مختلفة. ويريد الناس القيام بأشياء مختلفة. يشعر شخص ما أنْ على شخص آخر

القيام بشيء، معين ولا يوافق الشخص الآخر على ذلك. يمتد النطاق من الجدالات الفكرية الهادئة إلى الخلافات والنزاعات العاطفية العنيفة.

العواطف والمشاعر

قد تكون العواطف موجودة منذ البداية. في الواقع، قد ينشأ الخلاف بسبب تلك العواطف. في مثل هذه الحالات، يكون جوهر الخلاف ليس بتلك الأهمية، إذ إن الخلاف ليس سوى طريقة لإظهار العواطف الكامنة. من المهم أن نكون على بينة بهذا الاحتمال لأنه في مثل هذه الحالات قد يكون حل النزاع الفوري ليس مفيداً جداً.

قد تكون مشاعر الغضب والخوف والاستياء على نحو خاص موجودة منذ البداية. في الممارسة العملية، "الاستياء" هو عاطفة أو شعور شائع جداً. إنه مزيج من الكراهية والغيرة والإحساس بالظلم والحاجة إلى الاهتمام ومقومات مماثلة.

أنا لا أعتزم في هذه الصفحات اقتراح حلول للخلافات التي هي تعبير مباشر عن عدم الرضا العاطفي الكامن الطويل الأمد. قد تساعد بعض أساليب التفكير في مثل هذه الحالات، ولكن من المرجح أن تكون الاستشارة أكثر فائدة.

ثم هناك العواطف التي تنشأ أثناء الجدال أو الخلاف. هناك الغضب والخوف والإهانات والصراخ والتنمر.

استخدام القبعة الحمراء:

يمكن استخدام القبعة الحمراء بطريقتين: كاستكشاف أو كتسمية.

في بداية وجود خلاف أو في أي مرحلة من مراحل الخلاف، قد يقترح كلا الطرفين:

... "دعونا نضع قبعاتنا الحمراء ودعونا نرَ ماذا سنصل إليه." سيكتشف كلا الجانبين مشاعرهما ويفصحان عنها إلى العلن. لا يمكنك أن تكون على يقين أن الشخص الآخر صادق. تستطيع التعبير عن الشكوك وتستطيع أن تقول ما تعتقد أنه ما كان ينبغي أن يكون عليه تفكير القبعة الحمراء للشخص الآخر.

القبعة الحمراء هي طريقة لاستكشاف المشاعر وإخراجها إلى العلن. عند استخدامها كتسمية، تصبح القبعة الحمراء طريقة لتحويل التفكير. إذا كان الطرف الآخر عاطفياً جداً ومسيئاً جداً، يمكنك الاكتفاء بقول:

... "ذلك تفكير قبعة حمراء جيد."

هذا لا يوحي إلى أن هناك شيئاً ما غير صائب بتفكير القبعة الحمراء، ولكنه يُلح إلى أن تفكير القبعة الحمراء ليس مستنداً إلى المنطق وهو ليس مسألة تخضع للنقاش والتباحث.

يمكن استخدام القبعة الحمراء أيضاً كتسمية للإشارة إلى مشاعرك الخاصة:

... "أضع قبعتي الحمراء، أشعر بالغضب من هذا الاقتراح."

بهذه الطريقة تستطيع جعل ردة فعلك العاطفية من اقتراح ما واضحة ومدركة. لا يجب عليك تقديم تفسير لمشاعرك.

الكلمات:

يوجد العديد من كلمات الإساءة: "غبي"، "جاهل"، "كسول"، "أناني"، إلخ. .، إلخ. معظم هذه الكلمات صفات، هذه كلمات القبعة

الحمراء حقاً: فهي تعبر عن المشاعر ولكن ليس فيها قوة منطقية. نحاول أن نشير إلى هذه الكلمات وحذفها من الخلاف.

... "ها أنت ذو تتلفظ بكلمة من القبعة الحمراء مرة أخرى."

يجب أن نتذكر أن العديد من الصفات تعبر فقط عن المشاعر، وغالباً ما يكون اختيار الصفة مُظهراً للمشاعر. على سبيل المثال، إذا أطلقت صفة "ذو رائحة كريهة" على شيء ما، فهذا يعني أنك لا تحب ذلك الشيء. ولكن إذا وصفت ذلك الشيء بأنه "معطر"، فهذا يعني أنك قد أحببت ذلك الشيء. حتى في أكثر الكتابات التي تبدو أكثر ذكاءً وموضوعيةً يمكننا أن نجد هذا النوع من الأشياء. وهو تمرين ممتع أن تبحث بدقة في جريدة ما، وتضع دائرة حول الصفات المستخدمة. معظم هذه الصفات من نوع "الشعور" التي تستخدم لطرح جدال. هذا النوع من الجدال ليس له مصداقية. بل هو كالقول:

... "جدالي صحيح لأن هذا ما أشعر به."

إذا قال شخص ما:

... "لماذا ترتدي ذلك الثوب السخيف المظهر؟"

حينئذٍ ذلك الشخص يقول ببساطة:

... "لا أحب الأمر عندما ترتدي ثوباً لا أحبه." تستخدم الكلمتين "صحيح" و "خاطئ" كثيراً جداً في الجدال. هاتان الكلمتان لا تضيفان أي قيمة على الجدال، وتخلقان قدراً كبيراً من المتاعب. إنهما كلمتان جوهريتان جداً. نعتقد عادة أنه إذا تمكنا من إثبات أن الطرف الآخر "مخطئ" بشأن أمر

ما صغير، فإن الطرف الآخر غبي ومخطئ في كل أمر آخر. ومن الواضح أن الطرف الآخر قد يكون مخطئاً في ٩٥ في المئة مما هو مزعوم، ومحقاً تماماً في نسبة الـ ٥ في المئة المتبقية.

هناك العديد من الكلمات التي يبدو أنها تدل على الكثير ومع ذلك يمكن تطبيقها على أي شخص في أي موقف:

"غير مهتم"، "أناني"، "متعجرف". لا يوجد دفاع ضد هذه الكلمات لأنها تعني فقط:

... "أريد أن أفكر بك كشخص أناني" - ولا تستطيع منعي من التفكير على ذلك النحو.

كعادة للتفكير، ينبغي لك الانتباه للكلمات المستخدمة في أي جدال. والسؤال المعتاد الذي يجب طرحه هو:

هل هذه كلمة القبعة الحمراء؟ هل تفعل أي شيء عدا التعبير عن المشاعر؟

تجدر الإشارة إلى مثل هذه الكلمات ومحاولة تفاديهم.

الإدراكات

الإدراك، وليس المنطق، هو أساس معظم الخلافات والنزاعات، كل طرف من الأطراف يعدُّ منطقياً تماماً بالاستناد إلى إدراكاته .

تريد الأم من ابنتها أن تعود باكراً للبيت ؛ لأن تصور الأم عن وجود الكثير من الشرب، و رفاق السوء، والمخدرات، والأفعال السيئة، والعنف في الشوارع. لا تريد الابنة العودة باكراً لأن تصورها هو أصدقاء جيّدون،

تصرفهم حسن، وحفلات عادية، ولا توجد مخدرات، وأيضاً الشعور بالغباء إذ يجب عليها العودة إلى البيت أبكر من أي شخص آخر. ضمن تصوراتهما كلاهما على حق.

يرتبط أحد المصادر المهمة للاختلافات في الإدراك بالمستقبل. نستطيع أن نعرف الحاضر ولكنّ استقراءنا للمستقبل يعتمد على الخبرة الشخصية. يريد الأب أن يعمل ابنه بجد لاجتياز الاختبارات. يعرف الأب أنه إذا لم يحصل الابن على مؤهلات، فسيكون من الصعب الحصول على عمل جيد. يعدُّ الابن أنه سيكون لديه نفس معايير المعيشة كعائلته وأصدقائه. لا يبدو أن أياً من أصدقائه يعمل بجد، لذا فإن العمل الجاد لا يمكن أن يكون بتلك الأهمية.

معظم حالات سوء التفاهم ترتكز على تصورات مختلفة. اصطدمت بشخص وانسكب مشروبه. يعتقد الشخص أنك عدواني. وأنت تعرف أنه كان خطأً حقيقيّاً.

تستعير شيئاً ما بنية إعادته لاحقاً. يعتقد الشخص الآخر أنك سرقتهُ.

يجب استكشاف الإدراكات وتحديدها.

يمكن تطبيق الخطوات الثلاث الأساسية في تسوية الخلافات على الإدراك:

١. هذه هي إدراكاتي، وهكذا أرى الحالة.

٢. أعتقد أنك ترى الحالة بهذه الطريقة.

٣. كيف ترى الحالة؟

يمكن عكس الخطوتين الثانية والثالثة. على سبيل المثال، قد يعطي كلا الطرفين تصوراتهما واحداً تلو الآخر. أو يكتب كلا الطرفين تصوراتهما في وقت واحد ثم يقرأانها بصوت عالٍ. عندما يبدو أن الطرف الآخر غير راغب في تحديد تصوراته، افعل ذلك بالنيابة عنهم:

... " أعتقد أنك ترى الحالة بهذا الشكل. إذا كنت مخطئاً، فأخبرني أين أخطأت."

بمجرد وضع مجموعات الإدراك "جنباً إلى جنب"، يصبح بالإمكان استكشاف الاختلافات. ولعل كلا الطرفين محقّان ولكنهما ينظران إلى أشياء مختلفة.

قد يكون لدى أحد الأطراف معلومات أفضل حول ما يجب إسناد الإدراك إليه. يمكن لمقارنة واستكشاف الإدراك أن يكون كافياً لحل الخلاف أو على الأقل تحويله إلى أساس بناء يعمل به كلا الطرفين بعضهما مع بعضٍ لتحقيق التقدم.

... "لماذا أدرك الأمور على هذا النحو؟"

... "لماذا تدرك الأمور على هذا النحو؟"

القيم

بعد الاختلافات في الإدراك، يشكل الاختلاف في القيمة أساس معظم النزاعات. يجب أن يحل الإدراك أولاً لأننا بحاجة إلى إدراك كيف ستتأثر القيم.

تسمح الحكومة بارتفاع أسعار المواد الغذائية في السوق. يعترض الناس لأنهم يجب عليهم إنفاق المزيد وقد لا يملكون المال. التصور البعيد

المدى للحكومة، أنّ ارتفاع الأسعار سيشجع المزارعين على إنتاج المزيد، ومن ثمَّ سيكون هناك المزيد من المواد الغذائية في المحلات التجارية.

في بعض الأحيان، يكون لدى الأطراف قيم مختلفة. بالنسبة للشباب، تعدُّ قيمة "ضغط الأقران" قوية للغاية. تريد أن تنسجم. تريد أن تكون واحداً من المجموعة. ولا تريد أن تبدو غريباً. يجد الوالدان صعوبة كبيرة في تقدير قوة هذه القيمة، يفكر الأهل بالقيم الأخرى مثل: الصحة، والخطر، والمقدرة على كسب لقمة العيش، والأمن على المدى الطويل، وما قد يفكر به الجيران.

أحياناً يكون لدى الأطراف القيمة نفسها، ولكن الإجراء المقترح يؤثر في الأطراف بطريقة عكسية. يرفع متجر ما أسعاره لتحقيق المزيد من الأرباح. يجب على الزبائن دفع المزيد من المال، ويستاؤون من امتلاكهم قليلاً من المال لإنفاقه في مكان آخر. هنا قيمة "المزيد من المال" هي نفسها لدى الطرفين.

من الواضح أن تصور المخاطر هو مسألة إدراك. تريد فتاة السفر إلى الهند مع بعض الأصدقاء. يدرك والداها وجود خطر من المرض والسرقة والعنف وما إلى ذلك. الفتاة، التي لديها أصدقاء عادوا للتو من الهند دون مواجهة أي مشاكل، تدرك الخطر بشكل مختلف. هذه مسألة إدراك.

ولكن إذا أدرك كل من الأهل والفتاة المخاطر بالطريقة نفسها بالضبط، فإن الرغبة في قبول تلك المخاطرة هي مسألة قيم مختلفة. تريد الفتاة أن تكون مع أصدقائها. تهتم الفتاة بمقارنة الأديان. تريد الفتاة المغامرة. تريد الفتاة وقتاً للتفكير قبل الشروع في العمل. ولا أي قيمة من

هذه القيم تنطبق على الأهل. هم يرون فقط المخاطر على ابنتهم والنفقات الممكنة وصعوبة إنقاذها.

النهج الأساسي المكون من ثلاث خطوات ينطبق على القيم أيضاً:

١. هذه قيمي (متعلقة بالحالة).

٢. هكذا أرى قيمك.

٣. ما هي قيمك؟

كما هو الحال مع الإدراك، يمكن تبادل الخطوتين ٢ و ٣. كما يمكن توضيح قيم الطرف الآخر إذا كان الطرف الآخر غير راغب بالتعاون.

عندما توضع القيم "جنباً إلى جنب"، يمكن القيام حينها بالمقارنة. هذا أكثر صعوبة للقيام به من الإدراك. مع الإدراك حالما ترى احتمال إدراك مختلف فإنك تقبل بذلك الاحتمال.

مع القيم، قد ترى قيماً أخرى ولكنك لا تزال تواجه صعوبة في اتخاذ قرار حول أي القيم هي الأهم. أي القيم ينبغي أن تقرر النتيجة؟

يبذل كل مفكر الآن جهداً مدروساً لإظهار كيف يمكن الاهتمام بقيم الطرف الآخر. بإمكان الفتاة وهي في طريقها إلى الهند أن تخبر والديها أنها ستنظر بمخاوفهم من خلال:

الحصول على بوليصة تأمين جيدة، البقاء على اتصال مستمر، وجود تذكرة العودة في جيبها، وعدم السفر بمفردها وما إلى ذلك.

استأجر صديقان شقة. إحدى القيم هو الترتيب والنظافة. والقيم الأخرى حرية ترك الأشياء في أي مكان. أي قيمة يجب أن تسود؟ يمكن أن

يكون هناك اتفاق أن الشخص الذي من قيمه الترتيب والنظافة أن يقوم بالترتيب والتنظيف ولكن يدفع إيجاراً أقل. أو يمكن أن يكون هناك اتفاق على أن أجزاء معينة من الشقة يجب أن تبقى مرتبة – ولكن ليس جميع الأجزاء.

المبدأ العام هو أن لكل شخص الحق في ملاحقة قيمه (ضمن حدود)، ولكن ليس له الحق في فرض قيمه على الآخرين. الشخص الذي يريد الاستماع إلى الموسيقا الصاخبة الأفضل له أن يحصل على سماعات الأذن أو عازلات للصوت في الغرفة.

يشارك كل من التصميم والجهد الخلاق في محاولة معرفة كيف يمكن جعل القيم المتعارضة متوافقة.

إذ يكون من المستحيل إرضاء كلتا المجموعتين من القيم يمكن أن يكون هناك تبادل للقيم.

... "سوف أساوم هذه القيمة بتلك."

... "تستطيع دعوة أصدقائك لتناول وجبة في أي وقت – بشرط قيامك بجميع أعمال التنظيف."

... "بإمكانك استعارة السيارة إذا قمت بملئها بالبنزين."

المساومة والتفاوض والتعويض والابتزاز كلها جزء من هذا التبادل بين القيم. هناك خطر كبير في أنه عند تسوية نزاع ما، قد نصر دائماً على التعويض عن عدم حصول الأمور بطريقتنا الخاصة. وهذا يعدُّ عادة سيئة تجعل التسوية البناءة للنزاع أكثر صعوبة. يمكنك تسوية النزاعات الخاطئة، أو رفض السبب، من أجل الحصول على بعض الفوائد. قد يصر الوالدان

على أن الفتاة لا تستطيع الذهاب إلى الهند إلا إذا اجتازت اختباراً ما. يجب أن نكون على أهبة الاستعداد في مواجهة إدخال قيم لا صلة لها:

هل لهذه القيمة صلة بالنزاع؟

الوالد الذي يجب عليه أن يبقى لوقت متأخر جداً ليُقل ابنه الشاب من حفلة قد يقترح تعويض ما عن فقدان النوم. الوالد الذي لا يجب عليه ألّا يُقل الشاب لا ينبغي أن يُطالب بتعويض لمجرد أنه لا يحب فكرة عودة الشاب متأخراً إلى المنزل.

المنطق

على العموم، يؤدي المنطق جزءاً صغيراً نسبياً في أصل النزاعات أو في تسويتها (بالمقارنة مع الإدراك والقيم). يمكن أن يغير التبصر الإدراكي القيم والعواطف فوراً تقريباً، يقف الجدال المنطقي عادةً عاجزاً عن القيام بذلك.

لدى المنطق دور يؤديه في المحاولات البناءة لإرضاء القيم المتضاربة أو لمساومة القيم.

في حالة الجدالات العادية - كتمييز عن الخلافات أو النزاعات – يشارك المنطق بشكل مباشر.

هنا ثلاثة أسئلة اعتيادية واجهناها سابقاً في الكتاب يمكن استخدامها:

١. ما هي قيمة الحقيقة هنا؟

٢. هل يجب أن ينجح هذا؟

٣. في ظل أي من الظروف يكون هذا صحيحاً؟

الفرق بين قيمة الحقيقة المزعومة وقيمة الحقيقة الفعلية مهم جداً. إذا دعا أن شيئاً ما هو حقيقة مطلقة ينقلب ليظهر أنه مستند إلى إشاعة من صديق. المعلومات التي زُعم أنها صحيحة يمكن الشك فيها:

... "إذا كانت تلك المعلومات صحيحة، فأنا أقبل وجهة نظرك."

عندما يقال إن نقطة ما تتبع نقطة أخرى، يكون المستمع على أهبة الاستعداد دائماً لمعرفة الاستنتاجات التي يجب أن تنم عن ذلك.

... "إن حجتك هي أنه إذا لم يكن هناك أي شخص آخر في المنزل فلا بد أن صديقي هو الذي أخذ الكتاب.

وتقول إنه لا يمكن أن يكون لصاً لأنه لن يأخذ كتاباً فقط. هناك احتمال آخر: أن الكتاب ليس حيث تقول إنه كان موجوداً. إنك وضعت الكتاب في مكان آخر و نسيت أين وضعته".

المقدرة على التفكير ببديل هي عادةً أفضل طريقة لإظهار أن شيئاً ما قد ينم، ولكن لا" يجب" أن ينم عن ذلك.

يعدُّ تفحص الظروف مهماً جداً أيضاً في الجدال المنطقي لأنه – كما هو الحال مع الإدراك – قد يكون كلا الجانبين على حق، ولكن في ظل ظروف مختلفة.

... "أنت محق. يتفق الجميع على أن كلبك مطيع وحسن التصرف في معظم الأوقات. ولكن هناك أوقات يبدو هائجاً ويصبح خطيراً. قد يكون ذلك لساعة أو ساعتين فقط في السنة، ربما عندما يكون الجو حاراً جداً، ولكن مع وجود أطفال في الأرجاء، لا نستطيع تحمل تلك المخاطرة."

... "إنها ليست مسألة ما إذا كان الإنسان صالحاً أم سيئاً. يُظهر التاريخ أنه في ظل ظروف معينة يمكن أن يتصرف الإنسان على نحوٍ سيء للغاية. وفي ظل ظروف أخرى، يمكن للإنسان أن يتصرف بشكل جيد للغاية.

كلا وجهتي النظر صحيحتان."

... "الانضباط مهم جداً إلى حد ما. بعيداً عن تلك النقطة، يمكن أن يُضعف الانضباط الإبداع والتطوير."

إذا أجريت الجدالات على أساس استكشافي، فمن الممكن عادةً معرفة لماذا يحمل شخصين وجهات نظر مختلفة. وعندما يتم إجراء الجدالات على أساس مواجهة (كما هو الحال عادةً)

كل جانب يصبح أبعد وأبعد عن الطرف الآخر ويصبح الوصول إلى النتيجة أمراً نادراً جداً.

مرة أخرى نستطيع تطبيق عملية الخطوات الثلاث:

١. هذا هو منطق جدالي.

٢. أعتقد أن هذا هو منطق جدالك.

٣. أخبرني، مرة أخرى، ما هو منطق جدالك.

مع الإدراك والقيم قد لا نعرف تفكير الطرف الآخر. مع المنطق ينبغي أن نعرف لأن ذلك هو ما كنا نستمع إليه. ومع ذلك نستطيع أن نطلب دائماً توضيح أو تلخيص للجدال.

كما في السابق، يتم وضع المواقف المتعارضة "جنباً إلى جنب" وإجراء المقارنات. ما هو أساس الاختلاف؟ ما الأمور المتفق عليها وهل يمكن التوفيق بين الرأيين؟

غالباً ما تستند الجدالات إلى التكهنات حول المستقبل.

... "إذا رفعنا سعر الأحذية فلن يشتريها أحد".

... "سيتعين على الجميع زيادة الأسعار قريباً. إذا رفعنا السعر الآن فلن نضطر إلى رفع السعر مرة أخرى عندما يقوم الآخرون بذلك. بهذه الطريقة نخسر القليل الآن ولكننا نكسب المزيد لاحقاً."

يمكن وضع قواعد للتكهنات ولكن في بعض الأحيان يجب علينا فقط تقبل أن كلا الرأيين المتعارضين معقولان. ثم نجعل خيارنا بينهما على أساس آخر (على سبيل المثال، احتمال اختبار واحدة من الفِكَر).

الهيكل المحدّد

إن الهيكل المحدد لنوع الحالة " للجدال / للخلاف" للموقف واضحة تماماً.

أولاً وقبل كل شيء، هناك أربعة مستويات يجب أخذها بعين الاعتبار تباعاً:

١ - المشاعر.

٢ - الإدراك.

٣. القيم.

٤. الحجج المنطقية.

في كل مستوى من هذه المستويات الأربعة، هناك أربعة أشياء ينبغي القيام بها:

١. الإفصاح والوصف لكل طرف.

٢. مقارنة: أوجه الاختلاف، وأوجه التشابه.

٣. التصميم.

٤. المقايضة: التبادل والمفاوضات.

الإفصاح:

الأسئلة الثلاثة الأساسية:

١ - هذه إدراكاتي (المشاعر، القيم أو المنطق).

٢ - هذا ما أعتقد أنه إدراكاتك (المشاعر).

٣ - ما إدراكاتك (المشاعر، القيم، المنطق)؟

عملياً، هذه الأسئلة مهمة جداً عندما تُطبق على الإدراك والقيم. ومشاعر ومنطق جدال كل جانب غالباً ما تكون واضحة للجانب الآخر. ما هو أقل وضوحاً الإدراك والقيم الكامنة وراء المشاعر والمنطق.

المقارنة:

تُوضع آراء طرف ما "جنباً إلى جنب" مع آراء الطرف الآخر. لا توجد محاولة للتحدي أو للتشكيك بصحة المفاهيم والقيم. يمكن بعد ذلك مقارنة الآراء.

١ - ما هي نقاط التشابه؟

٢ - ما هي نقاط الاختلاف؟

يوجد محاولة لمعرفة كيفية نشوء الاختلافات. هل هي مسألة معلومات أو النظر إلى جزء مختلف من الصورة؟

التصميم:

في هذه المرحلة تكون المحاولة هي تصميم - استنتاج مُرضي لكلا الطرفين:

١. هل يمكن التوفيق بين وجهات النظر المختلفة؟

٢. هل هناك تصميم جديد يُرضي الطرفين؟

يسعى كل طرف إظهار كيف يمكن النظر إلى قيم الطرف الآخر.

المقايضة:

هذا ينطبق على القيم على وجه التحديد. يمكن التخلي عن بعض القيم مقابل الاحتفاظ بالقيم الأخرى.

١. ما هي القيم الأكثر أهمية بالنسبة إليَّ؟

٢. ما هي القيم التي يمكن التخلي عنها؟

٣. ما هي القيم الجديدة التي يمكن تقديمها؟

يمكن أن يدخل التعويض ضمن هذه المرحلة.

نزاعات السلطة

لقد افترضت في هذا القسم أن كلا الطرفين في الخلاف مهتمان بفض الخلاف. في الحياة الواقعية، ليس هذا هو الحال دائماً.

في نزاعات السلطة، يشعر أحد الجانبين أنه يستطيع الفوز ولا يريد التنازل أو تسوية الخلاف. وأفضل ما يمكن للطرف الآخر القيام به هو توضيح أن الفوز غير ممكن وأنه حتى لو كان ممكناً فسيكون مكلفاً للغاية والنتيجة لا تستحق العناء.

في أوقات أخرى، هناك أشخاص لديهم مصلحة في استمرار النزاع، ربما لأنه يمنحهم إحساساً بالمكانة والأهمية. إذا تمكنت من معرفة القيم التي ينطوي عليها استمرار الخلاف، فأنت تحاول إظهار كيف يمكن تحقيق هذه القيم بطرق أخرى وكيف أن استمرار الخلاف قد يُضر بهذه القيم.

إنه لأمر مؤسف أن كل جانب في الخلافات على السلطة، لا يسعى إلا إلى إلحاق أكبر قدر من الألم للجانب الآخر.

الملخص

الهيكل الذي يمكن استخدامه في حالات "الجدال / الخلاف" يتضمن النظر بأربعة مستويات: المشاعر والإدراك والقيم والمنطق. في كل مستوى، يوجد محاولة لوضع وجهات نظر الطرفين "جنباً إلى جنب". ثم تجري مقارنة هذه الآراء ومحاولة حل نقاط الاختلاف. الخطوة التالية هي محاولة تصميم نتيجة مرضية ترضي قيم كلا الطرفين. إذا فشل كل شيء آخر، حينئذٍ يوجد "مقايضة" للقيم ؛ إذ يجري تبادل القيم حتى يشعر كلا الطرفين بالرضا.

تمارين على الجدالات والخلافات

١ - وافق صديقان على الذهاب معاً إلى حفلة. ولكن في ذلك المساء قرر أحد الأصدقاء البقاء في المنزل لمشاهدة بعض مقاطع الفيديو الجديدة. والصديق الآخر غاضب وهما يتشاجران. صف قيم كل من الصديقين.

٢ - تريد امرأة أن تبدأ عملاً تجارياً لبيع أجهزة الكمبيوتر بمفردها. لديها خلاف مع زوجها، الذي يشعر أنها ينبغي أن تحافظ على عملها ذي الدخل الجيد مع شركة IBM. صِف الإدراكات المحتملة لكلا الجانبين.

٣ - هناك خطط لبناء فندق سياحي كبير بجوار قرية صيد صغيرة. يعترض أهالي القرية على ذلك لأنه سيفسد قريتهم وأسلوب حياتهم. يقول المتعهد إن الفندق سيوفر وظائف أكثر وأفضل في المنطقة. هل يمكن ملاءمة القيم المختلفة المتضمنة معاً؟

٤ - في رحلة إلى مصر، يشعر أحد الأشخاص بأنه لا يجب أبداً إعطاء المال للمتسولين؛ لأن ذلك يشجعهم، وأيضاً يخفف من واجب الحكومة للقيام بشيء ما لمساعدتهم. ويشعر شخص آخر أنه إذا كنت محظوظاً بما يكفي ليكون لديك المال، فحينئذٍ ينبغي لك مشاركة القليل منه مع أولئك الذين هم أقل حظاً. ما هو الأساس التصوري لهذا الخلاف؟ هل يمكن الجمع بين الإدراكات المختلفة؟

٥ - "من الأفضل الحصول على محامٍ محترف وإلا فإنك ستخسر في النزاع". "بمجرد أن يصبح الأمر بيد المحامي، يمكن أن يزداد النزاع ويكبر ولن يكون هناك فرصة لحله - لأنه يجب على المحامين كسب لقمة العيش ". هل يمكن الجمع بين هاتين الحجتين المنطقيتين معاً؟

١ - تأتي قطة ضالة إلى منزل تسكن فيه قطة تتغذى جيداً. اكتب حواراً تستخدم فيه القطة الضالة "تبادل القيمة" لإقناع القطة المقيمة بالسماح لها بالبقاء.

٢ - استعرتَ سيارة العائلة وتورطت في حادث. صف القيم، الإدراك والمنطق لكلا الجانبين عندما تصل إلى المنزل.

المشاكل والمهام

أنت بحاجة إلى الوصول إلى المطار بسرعة ولكن سيارتك لا تعمل.

تقابل شخصاً ما تحبه، وترغب أن تبقى على اتصال مع ذلك الشخص مرة أخرى – ولكنك لا تعرف كيف.

رائحة كومة القمامة المحلية تزداد سوءاً.

أنت مسافر في بلد أجنبي وتشعر بالعطش، ولكنك لا تعرف إذا كان الماء صالحاً للشرب.

هناك الكثير من السرقات في المتجر الذي تديره.

أنت لست قادراً على تعيين الموظفين الذين تحتاج إليهم.

يخرج منافسك بمنتج أفضل وتراجعت مبيعاتك.

تزداد العدوى سوءاً لكن المريضة لديها حساسية من المضادات الحيوية التي تحتاج إليها بالفعل.

صديقك مستاء للغاية لأنه أساء فهم شيء قلته له.

هناك مشاكل في كل مكان، بعضها أساسي وبعضها ثانوي. المشكلة هي انقطاع أو عقبة أمام حسن سير الأمور التي نقوم بها. في بعض الأحيان يمكننا التراجع أو الاستسلام، ولكن في الغالب علينا محاولة حل المشكلة.

على العموم لا يتعين علينا البحث عن المشاكل. المشاكل تظهر من تلقاء نفسها. يمكنك محاولة تجاهل مشكلة ما (مثل الرائحة من مكب النفايات أو ثرثرة أحد الجيران) ولكن بشكل أساسي يجب عليك حل المشكلات.

... "أريد القيام بهذا، لكن لا أستطيع ذلك بسبب وجود هذه المشكلة."

المهام

تظهر المشاكل في العالم من حولنا. وليس عليك الذهاب والبحث عنها. إن الدافع لحل المشاكل كبير جداً لأنه يجب أن نحاول حلها.

إن المهام عبارة عن مشاكل وضعناها بأنفسنا.

نحن نريد حل المشاكل.

نحن نريد "حلّ" (تنفيذ) المهام.

في المهام نقوم بوضع مشكلة لأنفسنا. ونقرر أننا نريد القيام بشيء ما ومن ثم البحث عن طريقة القيام بذلك.

تضع المخترعة لنفسها مهمة بتصميم إطارات لا يمكن ثقبها.

يضع البستاني لنفسه مهمة زرع نوع نادر من زهرة الياقوت.

يضع الباحث لنفسه مهمة إيجاد لقاح لفيروس خطير.

تضع الفتاة لنفسها مهمة العثور على منازل لأربع قطط صغيرة.

تضع امرأة سياسية لنفسها مهمة قيام الناس بانتخابها.

يضع صبي لنفسه مهمة إقامة حفلة لا تُنسى.

يضع المحقق لنفسه مهمة اكتشاف هوية مرتكب جريمة القتل.

تضع المؤرخة لنفسها مهمة تعلم اللغة الروسية حتى تستطيع قراءة المستندات الأصلية.

في البعض من هذه الأمثلة (الباحث، القطط الصغيرة، المحقق، المؤرخة) هناك تداخل وتشابك بين المشكلة والمهمة، إذ إن المهام قد تبدو

أنها من ضمن نشاطات الشخص العادية. السؤال هو: هل يجب عليك القيام بهذا أم إنك تريد القيام بهذا؟

نحن نشرع في حل المشاكل والمهام بذات الطريقة تماماً. لذلك ليس من المهم أن نميز بين الاثنين من وجهة النظر للحل. ما يهم هو أننا يجب، من وقت لآخر، أن نكون راغبين في وضع المهام لأنفسنا.

يقوم الأشخاص الطموحون دائماً بوضع المهام لأنفسهم. ثم يمضون قدماً سعياً لتنفيذ تلك المهام. لا يضع الأشخاص الكسالى أي مهام ولكن يمضون ببساطة من يوم لآخر ويحلون المشاكل التي تطرأ عليهم.

من الأشخاص الذين يقومون بوضع المهام هم عادةً مترددون جداً في المهام التي يعدونها. من حين لآخر، من المفيد إعداد مهام تبدو مستحيلة في البداية. ومن ثم تبدأ في العمل على المهمة، وتجد أنها أصبحت ممكنة تدريجياً.

التخمين والتقدير

كيف نصل إلى حيث نريد من هنا؟

تلك نقطة الانطلاق، وهناك الوجهة المعروفة، وهنا المسار غير المعروف.

الخطوة الأولى هي تخمين أو تقدير في أي اتجاه سوف يجب علينا السفر فيه. قد يكون هذا التخمين عاماً جداً.

... "يبدو لي أننا يجب أن نتجه شمالاً."

تلك بداية. ثم نبحث عن بعض الطرقات التي تتجه شمالًا. قد نجد بعضها. ونقوم بتفحص المسارات المحتملة. وعندما يصبح لدينا بعض البدائل الواضحة، نختار بين تلك البدائل.

دائماً ما يستطيع علماء الرياضيات الجيدين تقدير الجواب بخطوطه العريضة قبل الشروع في الحسابات المفصلة.

هذا التقدير العام يزودنا بدليل توجيهي ويمنع الأخطاء.

نستخدم مع المشاكل والمهام، الفكرة العامة (تخمين أو تقدير) من أجل إعطائنا شعوراً بمعرفة الوجهة. حالما يصبح لدينا فكرة عامة أو عدة فِكَر عامة، نستطيع حينئذٍ معرفة كيفية تنفيذ التفاصيل. قد نجد هذا إما سهلاً جداً وإما صعباً جداً. وكما أشرت في الجزء المتعلق بالفِكَر العامة والتفاصيل، فإن الفكرة العامة هي وسيلة لتوليد البدائل.

أسلوب PROBLINK

هذا أسلوب لحل المشاكل (والمهام) مُعزز بهيكل مرئي.

تلك هي نقطة الانطلاق.

ذلك هو المسار.

وتلك هي الوجهة.

يُظهر الرسم البياني اللاحق نقطة الانطلاق العامة والمسار العام والوجهة العامة.

الوجهة هي الهدف من تفكيرنا (AGO)، المكان الذي نريد الوصول إليه. الخطوة الأولى هي "إسقاط" الفِكَر من صندوق الوجهة.

يمكن أن تكون هذه الفِكَر إما المواقف التي توفر حلاً للمشكلة وإما الأهداف الفرعية التي بمجرد الوصول إليها ستمكننا من المضي قدماً نحو الحل.

على سبيل المثال، دعونا نأخذ مشكلة الجار الذي يركن سيارته أمام مرآبنا. يمكن أن تعود السيارة المعرقلة أيضاً إلى أحد ضيوف الجيران.

الفِكَر التي "نسقطها" من صندوق الأهداف قد تتضمن:

... ركن السيارات المخالفة في مكان آخر.

... يمكن نقل السيارات المعرقلة.

... عدم ركن السيارات أمام المرآب.

... يعرف الجار أنه لا يجب ركن السيارة هناك.

أي من هذه الحالات قد تكون مفيدة جداً في حل المشكلة.

بالنسبة للخطوة التالية، نعود إلى جزء "المسار" من الرسم البياني الثاني وننتقل إلى "إسقاط" الفِكَر العامة من المسار. قد تكون هذه الفِكَر عامة جداً أو قد تكون مفصلة تقريباً. إنها طرق للوصول إلى الوجهة المرادة. بالنسبة لمشكلة وقوف السيارات، يمكن أن تشمل الفِكَر العامة:

... جعله من المستحيل الوقوف هناك.

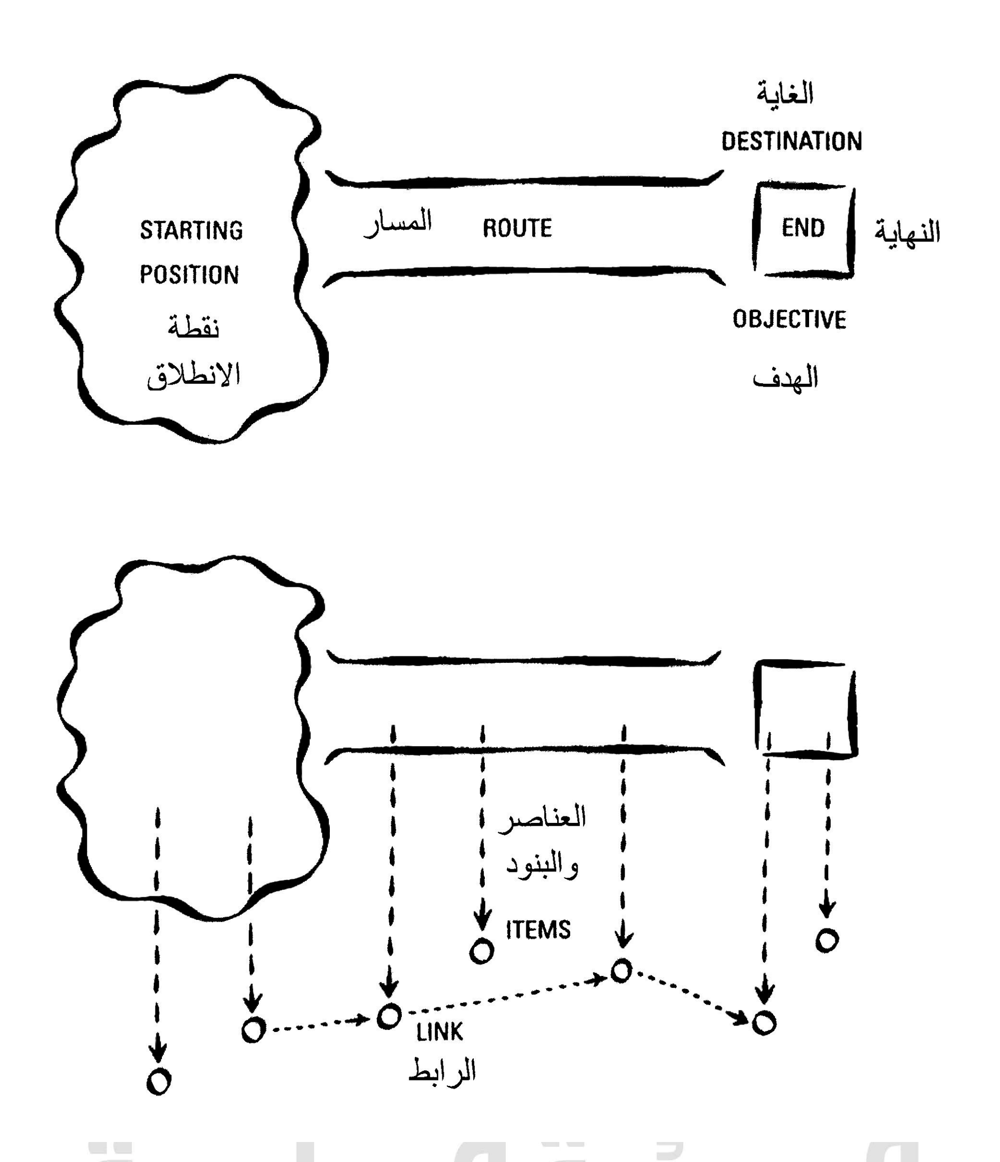
... حذر الجار.

... وضع علامة.

... التكلم مع الجار.

... الشكوى للجار.

هذه القائمة ليست شاملة. وقد تتضمن أيضاً فِكَراً تتداخل وتتشابك (ضع ملاحظة، وحذر الجار)، ولكن هذا لا يهم. فقط ضع الفِكَر. ويمكن تصنيفها في وقت لاحق.



الخطوة الأخيرة هي العودة إلى وضع البداية. هنا نفعل الشيء نفسه بالضبط. نقوم "بإسقاط" المقومات أو العناصر. هذا لا يلزم أن يكون تحليلًا كاملاً للوضع – على الرغم من أنه قد يكون كذلك. بالنسبة لمشكلة وقوف السيارات، قد نقوم "بإسقاط" المقومات التالية:

... الجيران.

... ضيوف الجيران.

... قد يعرفون ولكن ينسون.

... قد يعتقدون أنه لا يهم.

... قد يعتقدون أن أصحاب المرآب ليسوا موجودين.

... قد يعرفون ولكنهم لا يهتمون على الإطلاق.

ما قمنا به هنا هو انتقاء أو "إسقاط" مظاهر، مقومات، عوامل من نقطة الانطلاق. ليس هناك حاجة لأن تكون شاملاً في البداية. تستطيع العودة لاحقاً والقيام بذلك. إن الهدف من الرسم التخطيطي هو تحفيز الفِكَر.

"الرابط":

في نهاية المرحلة الأولى لدينا رسم تخطيطي يشبه عاصفة مطيرة صغيرة.

مهمتنا الآن هي إيجاد طريق من نقطة البداية إلى نقطة النهاية من خلال ربط بعض العناصر مع بعضها.

يمكننا أن نبدأ من أي نقطة والتحرك في أي اتجاه (نحو العناصر الأخرى).

يمكننا ضمن المسار وضع ملاحظة تدل على الغاية المنشودة لدينا وهي " السيارات المتوقفة هنا سيتم نقلها" يشير هذا إلى أننا وضعنا ملاحظة كبيرة تقول إن السيارات التي تركت في ذلك المكان يجب أن يكون فيها

مفتاح التشغيل للسماح بتحريكها إذا كانت هناك حاجة إلى المرآب. يبدو هذا طلباً معقولاً. ولكن معظم الناس لا يرغبون في المخاطرة بترك المفتاح في السيارة، بسبب السرقة، لذلك قد يختارون إيقاف السيارة في مكان آخر. قد ترتبط فكرة "نقل" السيارة بفكرة "التحذير". قد توضع ملاحظة حينئذٍ أن السيارة المتوقفة هناك يمكن سحبها.

قد يرتبط بند الوجهة "ركنها في مكان آخر" مع "الملاحظة". ملاحظة على باب المرآب قد تعطي تفاصيل لأماكن وقوف سيارات مجاورة بديلة (خطوة بناءة).

يمكننا الآن محاولة إنشاء بعض الروابط من العناصر الموجودة ضمن "المسار". إذا جعلنا ركن السيارة "مستحيلًا"، فسيكون ذلك مرتبطاً ببند البداية للجيران الذين يعرفون الصعوبة ولكنهم "لا يهتمون". قد يرتبط أيضاً بعنصر الغاية "ممنوع ركن السيارات هنا". في هذه المرحلة، نقوم بتشكيل روابط عامة لذلك لا نرى كيف يمكن تنفيذ الفكرة العامة لـ "المستحيل".

بالإمكان أخذ عنصر المسار "التكلم" وربطه مع "الجيران". قد نتكلم مع الجيران أو التكلم معهم مراراً وتكراراً حتى يصبح مصدر إزعاج حقيقياً لهم.

يمكننا أيضاً محاولة إنشاء روابط من عناصر "نقطة البداية". على سبيل المثال، يمكننا أن نتعامل مع "النسيان" ونرى ما قد يرتبط بهذا. يمكن ربطه بـ "الملاحظة" أو "بالمستحيل". يمكن ربط عنصر "الضيوف" بـ "الملاحظة" أو "التحذير".

المسار:

بمجرد تكوين بعض الروابط، يمكننا رؤية ما إذا كان بمقدرتنا توسيع هذه الروابط بحيث يكون لدينا مسار كامل، من خلال العناصر، من نقطة البداية إلى نقطة النهاية. على سبيل المثال، قد يكون الرابط: ضيوف - ملاحظة - ركن السيارة في مكان آخر. وقد يكون : الجيران غير مهتمين – مستحيل – لا يمكن ركن السيارة هنا.

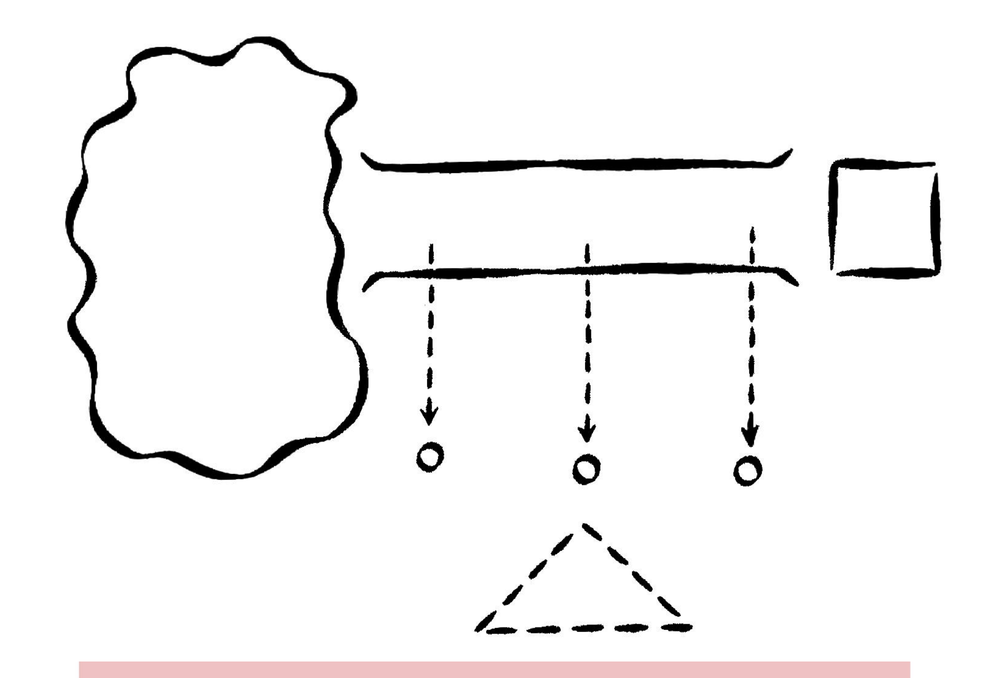
التفاصيل:

إن المسارات التي نشكلها تقع في مستوى "الفكرة العامة". على سبيل المثال "من المستحيل" الوقوف هنا أمام المرآب تمثّل فكرة عامة جداً. يلزمنا الآن رؤية كيف يمكن تنفيذها بتفاصيلها العملية. نستطيع أن نشير إلى هذا في الرسم التخطيطي من خلال وضع مثلث تحت الفكرة العامة (انظر الرسم البياني في الصفحة التالية). هذا مؤشر على أن الفكرة العامة يجب أن تُصاغ بالتفصيل. لذا نبحث باستخدام (أداة APC) عن طرق بديلة تجعل من المستحيل وقوف السيارات. يمكن أن يصبح هذا التركيز بحد ذاته بداية جلسة تفكير جديدة.

... يمكن وضع أعمدة توضع بشكل مسطح فقط إذا كان لديك مفتاح.

... يمكننا وضع ألواح تسمح لك بالقيادة إلى داخل المرآب ولكن لا تستطيع ركن السيارة جانبياً عبر المدخل.

... نستطيع شراء سيارة قديمة خاصة بنا وتركها مركونة دائماً في ذلك المكان.



لأي مسار مر من خلال نقطة "الملاحظة" قد تحتاج إلى القول بالتفصيل ما قد يكون على الملاحظة:

... ترك المفاتيح قيد التشغيل.

... هذا هو المكان الذي يمكنك الوقوف فيه **(**إعطاء البدائل**)**.

... قد تتعرض سيارتك للسحب بعيداً.

في نهاية مرحلة التفاصيل، يجب توضيح كل الفِكَر العامة التي تشكل جزءاً من "المسار" بالتفصيل. ومن ثم نجمع بين "مسارات" بدائلنا أو الحلول مع المشاكل. هذه هي المسارات التي يمكننا من خلالها الوصول من حيث نحن إلى حيث نريد أن نكون.

اختيار البدائل

إن الحلول البديلة للمشكلة (أو المهمة) من الممكن الحصول عليها من خلال استخدام طريقة Problink أو قد تكون قد أتت من أي مصدر آخر. على سبيل المثال، قد تكون استخدمت نهج GO / LOPOSO / TOالبسيط.

أصبح اختيار البدائل الآن مسألة "اختيار وقرار". سيتم تناول هذا النوع من مواقف التفكير بمزيد من التفصيل في القسم التالي. ومع ذلك، نستطيع النظر هنا بالطريقة العامة لاختيار بديل.

الهدف:

هل كل هذه البدائل تلبي الهدف (AGO)؟ إذا لم يحقق بديل ما الهدف، يتم إسقاطه أو تعديله لكي يحقق الهدف.

قابلية التنفيذ:

هل هذا البديل يمكن تنفيذه؟ هل يمكن القيام به؟ هل هو شرعي؟ هذا يتطلب تفكير القبعة السوداء. قد لا يكون وضع الأعمدة في الطريق قانونياً.

الأولويات:

ستحدّد مسبقاً (FIP). إحدى الأولويات قد تكون أن تكون على علاقة جيدة مع الجيران. أولوية أخرى قد تكون التكلفة. ما هي أفضل البدائل التي تلبي الأولويات؟ عادةً ما تكون البساطة أولوية أساسية. أي بديل هو الأبسط لتجربته (حتى لو لم يكن أفضل بديل، فهو يستحق التجربة أولاً إذا كان هو الأبسط)؟

القيم:

ما هي القيم المعنية؟ ما هي القيم للأطراف المختلفة المعنية؟ إذا لم يكن لدى الجار أي مكان آخر لركن سيارته، فالوضع مختلف عما إذا كان الجار يركن السيارة هناك بسبب اللامبالاة. إذا لم يكن هناك مكان آخر ليركن السيارة، حينئذٍ يستطيع الجار أن يعطيك مجموعة دائمة من مفاتيح السيارة حتى تتمكن من تحريك السيارة متى احتجت إلى ذلك. بهذه الطريقة كلّ من قيمة الجار حول مكان ركن السيارة وقيمتك حول المدخل قد حُوفِظ عليهما.

التقييم العام:

هذا قد يتضمن تفكير القبعة الصفراء. وقد يتضمن أيضاً النظر في النتائج (C & S). يمكن القيام ب OPV إذا لم يكن قد تم القيام به لكي نعرف تفكير الأشخاص الآخرين المعنيين – على سبيل المثال، قد ينزعج الجيران من إيجاد تحذير شديد اللهجة في حين قد تكون كلمة لطيفة كافية ووافية. أخيراً يمكن استخدام PMI على كل بديل.

الإجراء

في هذه المرحلة كان يجب اختيار بديل. قد تكون مسألة تجربة بديل أبسط ومن ثم الانتقال إلى بديل آخر إذا لم ينجح البديل البسيط. التطبيق العملي دائماً مهم. عندما يشارك الأشخاص الآخرون، فإن تفكيرهم، مشاعرهم، وقيمهم هي أيضاً مهمة جداً. إنها نادراً ما تكون مسألة حل مثالي فحسب.

تفكير الحياة الواقعية ليس منعزلاً أبداً.

يتم وضع خطوات العمل ثم تنفيذها.

هذا هو جزء TO/ LOPOSO / GO.

مهام أو مشاكل جديدة

قد يكون من الضروري في أي مرحلة من التفكير أن نحدد المشكلة الجديدة، المهمة أو نقطة الخلاف التي تصبح فيها بعد نقطة التركيز لجلسة تفكير محددة في حد ذاتها.

بطريقة مشابهة، يمكن تحليل المشكلة الرئيسية، من البداية، إلى مشاكل فرعية. ثم يُعطى كل من هذه المشاكل الفرعية اهتماماً تفكيريّاً مباشراً.

من أهم أجزاء مهارة التفكير القدرة على إعادة تحديد مجالات التركيز وتحديد المشاكل الجديدة.

... "هنا يبدو لي أن لدينا مشكلة مختلفة. المشكلة هي: كيف نقيم علاقة ودية مع الجار؟"

... "نستطيع تحديد ذلك على أنه مشكلة جديدة."

... "في سياق التفكير الصباحي هذا، حددنا أربعة مجالات للتركيز أو المشاكل التي تحتاج إلى تفكير بشأنها."

العثور على مشكلة هو نفسه تحديد المهام. على سبيل المثال، في حالة التحسين إذا كنا سعداء بالطريقة التي تسير بها الأمور، فلن يتحسن أي شيء ما لم تكن هناك مشكلة فعلية. ومن خلال تحديد المهام، يمكننا التركيز على شيء ما وإعطاء أنفسنا مهمة إيجاد طريقة أفضل للقيام بذلك.

الملخص

المشكلات تظهر من تلقاء نفسها. هناك عقبة أمام ما نود القيام به. نحن لا نخلق مشاكلنا الخاصة عمداً. من خلال تحديد المهام، نحن نقوم

بوضع المشاكل لأنفسنا. نحدد إلى أين نريد الذهاب ثم نحاول إيجاد الطريق إلى هناك. معظم الناس مترددون جداً في تحديد المهام.

الهيكل العام لحل المشكلات هو توليد البدائل ومن ثم اختيار بديل.

طريقة Prolink هو هيكل مرئي يسمح لنا بتشكيل الروابط على مستوى الفكرة العامة ومن ثم رؤية كيف بالإمكان تنفيذها بالتفصيل. يعتمد اختيار أفضل بديل على التوافق بين الأهداف والأولويات، والأخذ بعين الاعتبار قابلية التنفيذ والقيم المعنية. في الحياة الواقعية ليس هناك حلول معزولة. هناك عالم حولنا وأشخاص داخلون فيه.

تمارين على المشاكل والمهام

١. سجل ثلاث مشاكل رئيسية وثلاث مشاكل ثانوية لديك.

٢. تنتقل فتاة مع أسرتها إلى منطقة جديدة. سجل أربع مهام قد تحددها الفتاة لنفسها.

٣. لا يستطيع المدير إيجاد طاقم عمل مناسب. ضع مخطط Problink وقم بإسقاط العناصر لكل جزء.

٤. هناك الكثير من السرقات من متجر المواد الغذائية من قبل المتسوقين. يقدم مخطط Problink البنود التالية لكل جزء. ما الروابط التي يمكنك تشكيلها؟

- نقطة البداية: عروض المواد الغذائية، ليس لدى اللصوص أي شيء يخشونه. المتسوقون غير مهتمين، لا يمكن مراقبة الجميع.
- المسار: تحذيرات، كاميرات المراقبة، محققون، مكافآت، عمليات اعتقال تنتشر بشكل متفرق.

- الهدف: تقليل السرقة، خوف أكثر، متسوقون متعاونون أكثر.

٥. في مهمة تصميم ملعب جديد للأطفال يتم طرح "الفِكَر العامة" التالية. هل يمكنك إيجاد طرق تفصيلية لتنفيذهم؟ "شيء ما جديد كل يوم"، "يقوم الأطفال ببناء أشيائهم الخاصة"، "يستطيع الأهل والأطفال اللعب معاً".

٦. لدى القطة أربع قطط صغيرة. وسوف يُقتلن. شرعت فتاة (أو ولد) في العثور على منازل للقطط الصغيرة. قم بتمرين حل المهام كاملاً، باستخدام مخطط Problink الحصول في النهاية على خطة للعمل.

٧. الرائحة من مكب النفايات المحلي في ازدياد. أي مما يلي قد يكون الحل الأفضل؟

... الشكوى.

... تنظيم شكوى من الحي.

... تغيير المنازل، والانتقال للعيش في منطقة أخرى.

... استخدم المزيد من العطور في منزلك.

٨. صديقك منزعج لأنه أساء فهم ما أخبرته به. هل هو حل جيد أن تكون منزعجاً منه لأنه أساء فهمك؟

القرارات والخيارات

يمكننا النظر في ثلاثة احتمالات في التفكير العملي:

١. ليس لدي أي فكرة على الإطلاق حول ما يجب فعله.

٢. هناك مسار واحد للعمل.

٣. هناك عدة بدائل الممكنة – أيها أختار؟

إذا لم تكن لديك أي فكرة على الإطلاق عما يجب فعله، فقد تكون بحاجة إلى المزيد من المعلومات. ربما توجد طريقة لفعل ما تريد فعله، وإذا اكتشفت هذه الطريقة فبإمكانك استخدامها. قد تحتاج إلى استخدام تقنيات حل المشاكل. قد تحتاج إلى استخدام التفكير الإبداعي (والتفكير الجانبي) لتوليد بعض الفِكَر الجديدة.

إذا كان هناك مسار واحد للعمل، فقد تضطر إلى اتباع هذا المسار، ولكن قبل القيام بذلك، من المفيد معرفة ما إذا كان هناك مسارات أخرى محتملة للعمل. أحياناً تعتقد أن هناك مسارَ عملٍ واحداً فقط ؛ لأنه كل ما يمكنك العثور عليه. لذلك يصبح هذا الوضع نفس الوضع الأول: كيف يمكنني إيجاد مسار عمل آخر للعمل؟ إذا نجحت في إيجاد مسارات أخرى للعمل، فلديك الآن بدائل، ويصبح الوضع في المرتبة الثالثة: كيف يمكنني الاختيار بين البدائل؟

عاجلاً أم آجلاً، معظم حالات التفكير في الحياة الواقعية تنتهي بعدد من المسارات البديلة للعمل. عليك اتخاذ قرار. عليك أن تختار بين البدائل. هذا هو السبب في أن هذا هو العنصر الرئيسي الأخير الذي يجب التطرق له في هذا الكتاب.

بصرف النظر عن وجوب الاختيار بين البدائل في حل المشاكل، والتخطيط، والتصميم وما إلى ذلك، هناك أيضاً حالات تتطلب خيارات وقرارات مباشرة.

هل أريد الذهاب إلى هذه الحفلة؟

هل أتزوجه؟

هل أشتري ذلك؟

أين يجب أن نذهب في عطلة؟

هل أقبل هذا العمل؟

أي مهنة يجب أن أختار؟

هل الوقت مناسب لشراء سيارة جديدة؟

هل أصرف مساعدي؟

لمن أعطي صوتي؟

ما العلاج الذي ينبغي أن أختاره؟

هل تريد الخضوع لهذه العملية الجراحية؟

العواطف

في نهاية المطاف جميع القرارات والخيارات هي عواطف. وعلى العموم، لا نشعر بأن هذه وسيلة جيدة لاتخاذ القرارات أو الخيارات، لذلك في بعض الأحيان نحاول القيام ببعض التفكير.

الغرض من التفكير هو ترتيب الأمور بحيث باتخاذ "الخيار العاطفي"، فهو مبني على أساس أفضل بكثير.

إذا ذهبت إلى محل، واشتريت أول حذاء فقد تجد ذلك غير معقول. لو كان بمقدرتك معرفة جميع الأحذية المتاحة في بلدتك، ووضعت لائحة أمامك بكل الأسعار والمعلومات الضرورية، فستشعر أن خيارك كان على الأرجح أفضل. الغرض من التفكير هو محاولة ترتيب الخيارات بهذه الطريقة.

قد تشعر أن الخيارات النهائية لا ينبغي أن تكون عاطفية بل منطقية. قد يكون هذا هو الحال في المجالات الفنية، ولكن عندما يكون هناك أشخاص معنيون، يكون الخيار النهائي عاطفياً. لنفترض قولك: سوف أتخذ أكثر قرار عملي في هذه المسألة. ماذا يعني هذا؟ إنه يعني أن قرارك يستند إلى "الخوف"، خوف من ارتكاب الأخطاء، خوف من المخاطرة، خوف من خسارة المال، خوف من الكثير من المشاكل، خوف مما قد يقوله الآخرون، خوف من الظهور بمظهر سخيف، خوف من أن تكون غير عملي.

في النهاية، تستند معظم الخيارات والقرارات إلى ثلاث عواطف: الجشع، والخوف، والكسل.

الجشع: المزيد من المال، الإنجاز، المضي قدماً، أن تكون محط الأنظار، واكتساب المزيد من المهارات، اكتساب أصدقاء جدد، تكون أفضل في هوايتك، صورة أفضل من الذات.. إلخ. أنا لا أستخدم "الجشع" بمعنى سيئ ولكن بمعنى الإنجاز والرغبة في المزيد.

الخوف: الخوف من ارتكاب الأخطاء، الخوف من أن تكون سخيفاً، الخوف من إزعاج الآخرين، الخوف من المجهول، الخوف من خسارة المال، عدم الأمان من أي نوع، الخوف من التغيير.

قد يمنعنا الخوف من اتخاذ نوع واحد من القرار وقد يجبرنا الخوف على اتخاذ نوع آخر من القرارات.

الكسل: نوعاً ما، هذا هو عكس الجشع ولكنه يحتوي أيضاً على عوامل من الخوف. لا يوجد دوافع، لا نريد بذل جهد، تكون راضياً، لا تريد عناء ومتاعب بفعل شيء ما، لا تريد أن تكون عالقاً بأمور معقدة، لا

تريد مشاكل، وتريد عيش حياة سهلة. عندما تكون قد قمت باتخاذ قرار، من المفيد القيام بفحص بسيط بأن تسأل نفسك: "ما مساهمة كل من الجشع والخوف والكسل في اتخاذ هذا القرار؟"

القرارات والخيارات الثانوية

يوجد اختلاف بين اختيار ثوب تريد ارتداءه للحفلة واختيار مهنة المستقبل. يوجد اختلاف بين اتخاذ قرار الذهاب إلى مؤتمر واتخاذ قرار استثمار الملايين في مشروع جديد.

نحن بحاجة إلى هياكل مبسطة من أجل القرارات والخيارات الثانوية.

هياكل القبعات الست:

١. ماذا أريد أن أفعل؟ (القبعة الحمراء)

٢. لِمَ لا؟ (القبعة السوداء)

٣. هل يمكن التغلب على الصعوبات؟ (القبعة الخضراء)

٤. هل ما زلت أرغب القيام بذلك؟ (قبعة حمراء)

هذا الهيكل سهل التطبيق إذا كنت تريد القيام بشيء ما. ولكن ماذا عن تلك الحالات التي لا تريد فيها القيام بأي شيء ولكنك تشعر أنه ينبغي لك ذلك؟

في مثل تلك الحالات تأتي القبعة الصفراء مباشرة بعد القبعة الحمراء.

١. لا أريد القيام بهذا (القبعة الحمراء).

٢. ولكن هناك فوائد (القبعة الصفراء).

٣. ما هي المشاكل؟ (القبعة السوداء).

٤. هل يمكن التغلب عليها؟ (القبعة الخضراء).

٥. بماذا أشعر الآن؟ (القبعة الحمراء).

من الواضح أن رد فعلنا العاطفي الأولي تجاه شيء ما يبدو كافياً، نحن لا نشعر بأن لدينا حالة اتخاذ قرار أو خيار.

إذا عرض عليك شخص ما بيع ساعة مكسورة، يكون قرارك تلقائياً. لذلك نشعر أننا بحاجة إلى التفكير عندما يكون لدينا شكوك حول رد فعلنا الأول. لذلك نستخدم القبعات الست لاستكشاف طريقة بعيداً عن ردة الفعل الأولى تلك. لذلك إذا كان الشعور إيجابياً، نستخدم القبعة السوداء للمتابعة. وإذا كان الشعور سلبياً، نستخدم القبعة الصفراء للمتابعة.

أدوات توجيه الانتباه:

أبسط تقييم من ذلك كله هو استخدام مؤشر PMI. عند كل بدائل تقوم ببساطة بالقيام ب PMI. تضع قائمة بالنقاط الإيجابية، والنقاط السلبية، والنقاط المثيرة للانتباه. ثم ترى بعد ذلك ما تشعر به. لا تقم بعد النقاط. قد تكون نقطة سلبية ما أكثر أهمية من عشر نقاط إيجابية. فقط اعرف ما تشعر به.

أداة تقييم أخرى هي C&S. تأخذ كل خيار ممكن، وتتخيل أنك قمت بذلك الاختيار. ثم تتابع نتائج ذلك الاختيار في المستقبل: فورية، على المدى القصير، والمتوسط والمدى الطويل. عندما يتم تخطيط الطرق المختلفة، انظر إليها. وانظر بأي طريق تتخيله.

للحصول على تقييم أشمل، يمكننا استخدام أدوات توجيه الانتباه بالتسلسل التالي:

١. AGO: أي بديل يناسب ما أريده حقاً؟

٢. FIP: كيف تتوافق البدائل مع الأولويات؟

٣. OPV: ماذا عن القيم والأشخاص الآخرين؟

٤. C & S: ما التالي، وما هي النتائج؟

٥. PMI: تقييم نهائي عام.

نستكشف إدراكاتنا بهذه الطريقة حتى نشعر بالاختيار الذي نريد حقاً القيام به.

الخيارات والقرارات الرئيسية

هنا سنفترض أنه سيكون لديك كامل الوقت الذي تحتاج إليه للتفكير. لا يوجد أي قوة في السرعة. لذلك البحث عن تقييم مفصل بدقة أكبر.

يمكن تطبيق قائمة تدقيق على كل بديل من البدائل.

الأهداف والأولويات:

هل يلبي هذا البديل الهدف؟ إذا كان البديل لا يلبي الهدف بشكل واضح، يتم إسقاطه. أحياناً قد يتعين تغيير الهدف. إذا كنت تختار مكاناً لشراء منزل صيفي وخرجت ببديل لشراء قارب، فالهدف ليس اختيار منزل صيفي بل مكان صيفي.

عملياً، من الصعب جداً معرفة ما إذا كانت البدائل تلبي الأولويات. قد يلائم أحد البدائل الأولوية تماماً. وقد يصلح بديل آخر فقط. قد ينتهي

بك الأمر بقائمة "A" من البدائل التي تلبي بوضوح جميع الأولويات وقائمة "B" من البدائل تلبي فقط بعض الأولويات. إذا كان البديل سيئاً للغاية في تلبية الأولويات، أمكن إسقاطه.

الفوائد:

هذا تفكير القبعة الصفراء. ما الفوائد للشخص المقرر أو للشخص الذي يختار من كل بديل؟ لماذا هذا خيار جيد؟ لماذا أود القيام بهذا؟ إذا يجب علي وصف الفوائد لنفسي، فكيف سأدرجها في قائمة؟ في هذه المرحلة، لا أتحدث عن القيم التي تؤثر في الأشخاص الآخرين، ولكن عن الفائدة المباشرة التي تعود على الشخص الفاعل.

إذا لم تكن هناك أرباح في مشروع تجاري ولا أي فوائد أخرى، لماذا تقوم به؟

هذه خطوة في غاية الأهمية. إذا لم يكن هناك فوائد أو كانت الفوائد ضعيفة، يمكن الاستغناء عن البديل على الفور.

قد تحب بديلاً ما لا يلائم جميع الأولويات – ولكن يصعب رؤية كيف يمكنك أن تحب بديلاً لا يمنحك أي فوائد.

قابلية التنفيذ:

هل يمكن القيام بهذا؟ هل يمكن تنفيذ هذا؟ هل هو ممكن؟ هل هو قانوني؟ هل هو عملي؟ هل هو صحيح ميكانيكيّاً؟

هل يمكن القول إن اختبار القابلية للتنفيذ كان يجب أن يأتي أولاً لأنه إذا كان البديل غير مجدٍ فلماذا تزعج نفسك بتقييم الفوائد؟

قد يكون هذا صحيحاً في العلوم، وفي مجال الهندسة والرياضيات ولكنه ليس صحيحاً في الحياة الواقعية.

غالباً ما تكون مسألة قابلية التنفيذ في الحياة الواقعية مسألة مرحلية. إذا أحببت منزلاً مكلفاً حقاً، قد تكون على استعداد لاقتراض المال لشرائه. إذا أحببت شيئاً ما حقاً، فقد تكون هناك طريقة ما لجعله ممكناً. لهذا السبب أضع الفوائد قبل القابلية للتنفيذ. إذا كانت الفوائد كبيرة، فإننا نبذل جهداً في التنفيذ – وقد لا ننجح في ذلك.

الصعوبات والأخطار:

القبعة السوداء معنية بشكل مباشر بالحكم على القابلية للتنفيذ. وتختص القبعة السوداء أيضاً بتفحص الصعوبات والأخطار. ما هي المشاكل؟ ما هي نقاط الخلاف؟ ما هي الأخطار؟

هذه الأمور عن الصعوبات الداخلة في ذلك المسار من العمل (على سبيل المثال التكلفة العالية) بدلاً من الصعوبات في المستقبل – إذ سيتم تناول هذه الصعوبات لاحقاً. قد يكون شيء ما قابلاً للتنفيذ، ولكن لا يزال فيه الكثير من الصعوبات، العقبات والتأخير (مثل الحصول على رخصة بناء). ينبغي النظر في الحالات الطارئة هنا: "هذا يستحق القيام به بشرط..." تشير القبعة السوداء إلى تلك الشروط.

التأثير:

إذا بدأت ببناء مصنع في أجزاء من الولايات المتحدة الأمريكية، فيجب أن يكون لديك دراسة عن "التأثير البيئي" تم القيام بها لإظهار تأثير قرارك على البيئة.

بذات الطريقة نحن بحاجة إلى تفحص "تأثير" كل بديل على الآخرين (القريب والقريب إلى حدٍ ما)، على القيم، على المشاريع الأخرى، على نمط الحياة، وعلى البيئة.

ما هي تأثيرات مسار العمل هذا؟ ما هي العواقب؟ قد لا نعرف الإجابات الدقيقة وقد نكون قادرين فقط على التحدث عن الإمكانيات والاحتمالات. ولكن يجب علينا النظر في التأثير.

النتائج:

من الواضح أن الفوائد والصعوبات والتأثير جميعها تتضمن عوامل من النتائج؛ إذ إن الآثار ستحدث في المستقبل بعد اتخاذ القرار. ولكن ما يزال من المفيد، على كل حال، أن يكون هناك نقطة محددة على لائحة التحقق بحيث ننظر مباشرة إلى النتائج. حتى لو تداخل جزء ما مع حدث من قبل. التداخل ليس مشكلة – بل إغفال الأشياء هو المشكلة.

نحن ننظر إلى العواقب الفورية لاتخاذ القرار: العمل الورقي، الشؤون القانونية، وإبلاغ الناس.. إلخ. ننظر إلى النتائج الفورية ليس فقط من الخيار بل أيضاً من اتخاذنا للخيار.

ثم تأتي النتائج قصيرة المدى تليها النتائج المتوسطة والبعيدة المدى. قد تختلف الفترات الزمنية الفعلية وفقاً للقرار. إن الوقت لاختيار شراء سيارة يختلف عن ذلك القرار في اختيار مهنة ما. بشكل عام، يصل المدى القصير إلى سنة تقريباً. ويصل المدى المتوسط إلى خمس أو عشر سنوات. والمدى الطويل هو أي فترة أطول من ذلك.

التكلفة:

تتضمن العديد من القرارات "التكلفة" من حيث المال. ولكن يوجد العديد من التكاليف الأخرى. هناك تكلفة من حيث الوقت والطاقة. هناك تكلفة من حيث المتاعب، القلق، الهم والضغط (هذا قد يختلف هذا من شخص لآخر). قد تكون هناك تكاليف من حيث الصداقات والعلاقات مع الآخرين.

كل قرار هو نوع من الشراء. نحن نكسب شيئاً ولكن هناك تكلفة. يكمن الخطر في أن "عدم القيام بأي شيء" يبدو بدون أي تكلفة، ولكن هناك تكلفة خفية يتم تحملها. على سبيل المثال، قرار عدم شراء منزل يعني استمرار تكلفة استئجار المسكن وكذلك تكلفة خسارة أرباح رأس المال الممكنة.

بالنسبة لشخص مشغول، قد تكون تكلفة الوقت والمتاعب أكثر أهمية من المال. لا يوجد حدود للمال، ولكن هناك حدود للوقت. يمكنك كسب المزيد من المال، ولكن لا يمكنك كسب المزيد من الوقت.

المخاطرة:

ترتبط المخاطر بالشك. لا يمكننا أبداً أن نكون متأكدين من المستقبل، ومع ذلك ستنفّذ جميع القرارات والخيارات في المستقبل. هل نعرف جميع المخاطر المرتبطة بكل بديل؟ هل يمكن تقليل هذه المخاطر؟ هل نحن على استعداد لقبول تلك المخاطر؟

هناك أنواع مختلفة من المخاطر:

- عدم تحقق الهدف: ستقتصر الأمور عن بلوغ الهدف. لن تنتهي الأمور على نحو جيد كما نتوقع. بعض "الشروط" الطارئة لن تمر بسلام.

سوف يحجب المنزل الجديد منظر البحر. أسعار العقارات لن ترتفع بالسرعة المتوقعة نفسها.

- الضرر والخطر: إذا لم تنجح الأمور، فيمكن أن تُترك في أسوأ حال. قد تضر صحتك. وقد تتضرر أعمالك. وقد تخسر سمعتك. وقد تضر شخصاً آخر. وقد تتورط في دعاوى مكلفة. وقد تكون بعض هذه المخاطر بعيدة جداً. وبعضها الآخر قد يبدو محتملاً جداً. إذا أهملت عملك لثلاث سنوات فمن المحتمل أن يتكبد الخسائر.
- تجاوز التكلفة: قد تكون التكلفة من حيث المال والوقت والجهد والمتاعب أكبر بكثير مما قد تتصور. لو كنت تعرف هذا مسبقاً لما قمت بذلك الخيار. إن التكاليف القانونية والتكاليف الطبية وتكاليف البناء وتكاليف تطوير البناء تميل دائماً إلى التجاوز. ما التقديرات التي ستقوم بها لهذه التجاوزات؟
- تغيير الظروف: قد تتبدل صحتك. أسواق الأسهم ترتفع وتنخفض. الحكومات وقوانين الضرائب تتغير. الصداقات تتغير. الاهتمامات تتغير. إذا كان خيارك جيداً فقط في ظروف معينة، فكم هو احتمال استمرار تلك الظروف؟
- وضع التراجع: هل يوجد وضع للتراجع؟ إذا فشل كل شيء فماذا تفعل؟ هل يمكنك خفض التكاليف والابتعاد؟ ما هو أسوأ ما قد يحدث؟ قد لا تكون قادراً على معرفة ما هو أسوأ شيء قد يحدث من حيث الظروف الخارجية ولكن وضع التراجع يمكن أن يحد من خسارتك. نحاول تقليل المخاطر من خلال المزيد من المعلومات، ومن خلال وضع التراجع، ومن خلال الحدود (موازنة مخاطرة ضد أخرى) ومن

خلال بدائل ما قبل الاختبار. في النهاية نحن بحاجة إلى معرفة المخاطر الملحقة بكل بديل وما إذا كنا على استعداد لخوض غمار تلك المخاطرة.

المحاكمة والاختبار:

في بعض الحالات، تكون "المحاكمة والاختبار" جزءاً مهماً جداً من عملية الاختيار. قد تكون بعض البدائل سهلة الاختبار مقدماً. وقد يتطلب بعضها الآخر التزاماً تاماً. يمكنك استئجار منزل لمحاولة العيش في مكان بعيد. يمكنك الذهاب إلى حفلة لبضع دقائق لمعرفة ما إذا كنت ترغب في حضورها. يمكنك استعارة سيارة لتختبر قيادتك لها. ليس من السهل اختبار المهن إذا كانت تتطلب فترة طويلة من الدراسة. وليس من السهل القيام باختبار مسبق لقرار سياسي ما.

هل يمكننا اختبار هذا البديل؟ هل يوجد طريقة بسيطة لتجربته؟ قد يبدو البديل الذي يسهل اختباره أكثر من البديل الذي لا يمكن اختباره.

الاختيار

ماذا يحدث عندما أعددنا لائحة لتحقيق هذه؟ قد يكون لدينا فائز واضح. قد تسقط بعض البدائل. وقد يكون لدينا لائحة مختصرة.

من المفيد في بعض الأحيان وضع علامة على بعض البدائل. علامة للأكثر ملاءمة في معظم الحسابات. وعلامة أخرى لتلك البدائل التي هي أقل ملاءمة ولكنها حصلت على نقطة قوية مقابل غيرها.

يمكنك إدخال أولوية جديدة، معيار جديد، للتقليل من اللائحة القصيرة بشكل أكبر.

واحدة من الإجراءات المفيدة هو تصور أنك اخترت كل بديل من البدائل المتبقية (على اللائحة القصيرة). الآن أنت تشرح لشخص ما لماذا اتخذت هذا الخيار بالضبط. ستندهش من معرفة مدى ضعف أسباب اختيارك في كثير من الحالات. لذلك عليك أن تعترف بأن خيارك لتلك البدائل قد يكون عاطفياً إلى حد كبير. لا حرج في هذا بشرط أن تعترف بذلك – وتقبل المخاطرة. إذا كانت كل البدائل متساوية في عامل الجاذبية، فلا يهم أيها نختار. ولكن هذا يهم، لأننا مترددون جداً في التخلي عن احتمالية مغرية. لذلك فالشيء التالي الذي تأخذ كل بديل بدوره وتركز على الميزات الكريهة (الكثير من السفر، القليل جداً من الوقت، والمتاعب... إلخ).

من المدهش أن سرعة تغيير الإدراك. عندما لا تبدو البدائل جذابة، يصبح من الأسهل التخلي عنها – واتخاذ قرار.

أربعة خيارات

يمكنك اتخاذ أربعة خيارات بدلاً من واحد:

- الخيار المثالي: ما الأقرب إلى هذا؟
- الخيار العاطفي (تفكير القبعة الحمراء): على الرغم من كل شيء، أي بديل هو الأفضل بالنسبة لك؟
- الخيار العملي: أي البدائل نجحت في "اختبار لائحة التحقق" على نحو أفضل من غيره؟
- الخيار الأدنى: إذا كنت كسولاً وتريد حياة سهلة، فما هو الخيار الذي ستتخذه؟

إذا كان هناك بديل قريب من الخيار المثالي، فمن المحتمل أن يقع اختيارك عليه. خلاف ذلك أمر متعلق بالشخصية. يجب على

بعض الناس اتخاذ الخيار العاطفي والتعايش مع العواقب، والبعض الآخر، يناسبه الخيار العملي بشكل أفضل. في بعض الأمور، يكون الخيار الثانوي هو المناسب لبعض الأشخاص (قد يفوتك بعض المكاسب ولكنك توفر الكثير من المتاعب).

التصميم

إذا كنت لا تزال غير قادر على اتخاذ خيار، فينبغي عليك وضع تصميم لبعض البدائل الجديدة. ويمكنك أيضاً إعادة تصميم البدائل التي لديك. الوقت الآن هو للمجهود الإبداعي. فكر أيضاً بالأشياء التي يمكنك فعلها باستخدام كل بديل كقاعدة. هذا أيضاً مجهود إبداعي.

ونتيجة لهذا الجهد الإبداعي، قد تجد أن بديلاً ما قد أصبح فجأة جذاباً للغاية. هذا لأن هذا البديل، على الرغم من أنه ليس جذاباً للغاية في حد ذاته، يوفر قاعدة ممتازة للقيام بأشياء أخرى. لكن عليك أن تتصور الأشياء الأخرى تلك.

كلما أصبحت القرارات والخيارات صعبة فإن وقت القبعة الخضراء يكون قد حان. ويكون وقت النظر إلى ما يمكن أن تكون عليه الأمور هو الحل لتجاوز الصعوبة.

تحليل العجز

إذا جعل الكثير من التحليل القرار صعباً، فضع تفكير القبعة الحمراء، وشاهد ما قد تشعر به لو أنك اتخذته. تخلّ عن ذلك الخيار فقط إذا كان هناك أسباب جيدة ضده (القبعة السوداء).

الملخص

ثمة كثيرٌ من حالات اتخاذ خيارات وقرارات على نحو مباشر. إضافةً إلى أن معظم عمليات التفكير تصل إلى مرحلة حيث يجب أن يكون هناك خيار بين البدائل (حل المشاكل، التصميم، وما إلى ذلك).

في نهاية المطاف، جميع القرارات والخيارات عاطفية، ولكن ينبغي لنا استخدام تفكيرنا لتحسين إدراكاتنا حتى يكون بالإمكان تطبيق عواطفنا على نحو فعال.

بالنسبة للقرارات والخيارات الثانوية، توجد إجراءات بسيطة تستخدم القبعات الست أو أدوات توجيه الانتباه (C&S، PMI، OPV ، إلخ).

بالنسبة للقرارات والخيارات الرئيسية، يوجد إجراء لائحة التحقق التي تتضمن: الأهداف والأولويات، الفوائد، قابلية التنفيذ، - الصعوبات والأخطار. التأثير، النتائج، التكلفة، المخاطرة، المحاكمة والاختبار. هناك بعض عمليات الانتقاء النهائية. إذا لم يكن هذا كافياً، فقد حان الوقت للتصميم والتفكير الإبداعي.

تمارين على القرارات والخيارات

١ - أي نوع من القرارات تجده صعباً؟

٢ - هل من الأفضل أن يكون لديك العديد من الأصدقاء أم صديق واحد جيد؟ قم بعمل PMI لكل من هذه البدائل. وأعطِ نتيجة.

٣ - هل ينبغي إعطاء الشباب الكثير أو القليل من المال كمصروف من قبل الأهل؟ قم بعمل C&S على هذه البدائل.

٤ - أنت بصدد إنشاء مطعم بيتزا. يوجد ثلاثة مواقع بديلة: وسط المدينة، والطريق العام، ومركز التسوق. استخدم الأدوات التالية: AGO و FIP و OPV و C&S و PMI لاتخاذ خيار.

٥ - صديق لك لديه بديلان. يمكنه (أو يمكنها) الحصول على إجازة من العمل وكسب المال من أجل شراء مجموعة أشرطة جديدة. أو يمكنه (أو يمكنها) استخدام البعض من المال المدخر لقضاء العطلة مع أصدقاء آخرين. ماذا يمكن أن يجد تحت القبعات التالية: أحمر، أصفر، أسود، وأخضر؟

٦ - يحاول والداك اتخاذ قرار حول شراء سيارة مستعملة من صديق جيد أو شراء سيارة جديدة. أنت تساعدهم في التفكير. تفحص كلا هذين البديلين وفقاً ل: قابلية التنفيذ، والفائدة، والمخاطرة، والنتيجة.

٧ - تريد الشركة الحصول على إنتاجية أكبر من عمالها. جرى استدعاء مستشار وقدم البدائل التالية.

... دفع المزيد من المال لهم.

... صرف الكسولين وتوظيف أشخاص جدد يعملون بجد.

... إجراء المزيد من التدريب للعمال.

... مكافأة الزيادات الإنتاجية.

... تحميل العمال المزيد من المسؤولية.

قم بإجراء تقييم لائحة التحقق الكامل لكل بديل، ثم قم بالاختيار.

٨ - ما مخاطر إقراض المال لصديق؟

قسم المراجعة الثالث

يمكن استخدام جميع أدوات التفكير المطروحة في هذا الكتاب بمفردها.

يمكنك القيام ب PMI.

يمكنك الطلب من شخص ما إجراء C&S أو OPV.

يمكنك وضع القبعة الحمراء.

يمكنك الطلب من شخص ما التبديل من القبعة السوداء إلى القبعة الخضراء.

يمكن أيضاً استخدام عادات التفكير المطروحة في هذا الكتاب على نحو منفصل.

يمكنك الانتباه للقيم.

يمكنك انتقاء الفكرة العامة.

يمكنك تفحص قيمة الحقيقة.

يمكنك التحقق إذا كانت النتيجة التي توصلت إليها هي متابعة لما حدث من قبل.

هذا النهج في تعليم مهارات التفكير مدروس. وهو يستند إلى خبرة سنوات عديدة. تبدو الهياكل المعقدة جيدة على الورق ولكن ليست جيدة في الاستخدام. حتى لو قام الشاب بانتقاء أداة أو اثنتين من هذا الكتاب فهذا من شأنه تحسين مهاراته في التفكير. في هذه الأقسام الأخيرة، قمت بوضع بعض الهياكل المقترحة للقيام بالأشياء المعقدة لمن يريد استخدامها ممن

يتصفون بأنهم الطلاب الأكبر سنا والأكثر دافعية وجدية في تفكيرهم ويريدون استخدام نهج رسمي أكثر.

الغرض والقيمة من الهيكل هي تمكيننا من القيام بالأشياء المعقدة خطوة بخطوة ، وتقوم باتباع كل الخطوات الموضحة عوضاً عن محاولة معرفة ما يجب القيام به في أي لحظة. لديك مطلق الحرية في تكوين الهياكل الخاصة بك.

هيكل الغرض العام

المراحل الخمس من الهيكل محددة بالمقاطع TO / LOPOSO / GO.

TO: الغرض والهدف من التفكير. ماذا نريد في نهاية المطاف؟

LO: ماذا نرى عندما ننظر حولنا. المعلومات، العوامل، المشهد، حقل المعرفة، مدخلات التفكير.

PO: مرحلة التفكير الفعال والتوليدي والإنتاجي. نحن ننتج البدائل والفِكَر والفِكَر الجديدة. الاحتمالات والمسارات الممكنة للعمل.

SO: الانتقاء من البدائل. تقليل وتحديد الأشياء. الوصول إلى مسار محدد للعمل أو نتيجة أو حصيلة.

GO: مرحلة العمل. التنفيذ. خطة العمل. الخطوات الواجب اتخاذها. يجب أن يكون هناك دائماً بعض المخرجات للعمل.

في كل مرحلة من هذه المراحل، يمكننا استخدام أدوات التفكير كما نرغب: على سبيل المثال CAF و OPV في مرحلة "LO"، واستخدام FIP في مرحلة "SO".

يوجد مخطط توضيحي لتعزيز الهيكل. هذا له شكل حرف L. يمثل الطرف العمودي المدخلات في التفكير. ويتحرك الطرف الأفقي للأمام نحو المستقبل ويقترح العمل. موقع الزاوية حيث يتغير الوضع العمودي إلى الطرف الأفقي هو "PO" وتوليد البدائل الممكنة.

الجدل والخلاف

هذا هي الحالة الأولى من الحلات الخاصة التي تم اقتراح الهيكل لها.

النهج الأساسي هو وضع الرأيين المتعارضين "جنباً إلى جنب".

وهذا ما يحصل على أربعة مستويات.

- العواطف: تفكير القبعة الحمراء لكل جانب.
- الإدراكات: الطريقة التي يرى بها كل جانب الحالة.
- القيم: قيم كل جانب.
- الجدال المنطقي: المنطق الذي يعرضه كل جانب.

من أجل وضع هذه الآراء المتعارضة يوجد ثلاث خطوات:

١. هذه هي الآراء الخاصة بي.

٢. أعتقد أن هذه هي آراء الطرف الآخر.

٣. ما هي آراء الطرف الآخر؟

يمكن التبديل بين الخطوتين ٢ و ٣ إذا كان الطرف الآخر على استعداد للتعبير عن آرائه.

عندما توضع الآراء "جنباً إلى جنب" – دون تحدٍ أو جدال – يمكن اتخاذ الخطوات التالية:

- المقارنة: ما نقاط الاختلاف؟ ما نقاط التشابه؟ هل يمكن حل هذه الاختلافات أو إزالتها؟
- التصميم: هل يمكن الجمع بين وجهات النظر المتعارضة في تصميم يحافظ على قيم كلا الجانبين؟ هل يمكن التوفيق بين التناقضات الواضحة؟
- المساومة والتبادل: إذا لم تنجح خطوة التصميم، يوجد تبادل أو مساومة للقيم. يتخلّى عن بعض القيم من أجل التمتع بقيم أخرى.

المشاكل والمهام

المشكلة هي شيء يعترض طريقنا. المشاكل تطرح نفسها. المهمة هي شيء أعددته لنفسك لأنك تريد الوصول إلى مكان ما. في كل من المشاكل والمهام، يوجد نقطة انطلاق ومكان نريد الوصول إليه – لكننا لا نعرف كيف نصل إلى هناك.

تستخدم طريقة Problink رسم بياني أساسي. هناك نقطة الانطلاق، ثم هناك المسار، ومن ثم هناك الهدف (أو النقطة النهائية). بدءاً من الهدف، "نسقط" الفِكَر أو العناصر. قد تكون هذه أهدافاً فرعية أو محددات بديلة للهدف.

ثم نفعل الشيء نفسه بالنسبة لمجال "المسار". نقوم الآن "بإسقاط" الفِكَر العامة. وتشمل هذه الفِكَر العامة طرقاً قد توصلنا إلى الهدف. قد تكون هذه الفِكَر عامة جداً ولكنها قد تكون أيضاً أكثر تحديداً.

تالياً ننتقل إلى "نقطة الانطلاق" و "نُسقط" العوامل أو العناصر التي سيتم إيجادها. هذا لا يحتاج لأن يكون تحليلًا شاملاً.

نقوم الأن بأخذ أي بنود تم "إسقاطها"، ونحاول ربطها بأي بند آخر. نستطيع التحرك بأي اتجاه. عندما قمنا بتشكيل مسار متصل يأخذنا من نقطة الانطلاق، من خلال المسار إلى الهدف، حينئذٍ نسعى إلى تحويل الفكرة العامة إلى طرق مفصلة للقيام بالأشياء وإنجازها.

في نهاية المطاف ينبغي أن يتوفر عدة مسارات بديلة للعمل.

يوجد عدة طرق لتقييم البدائل. قد يكون هناك استخدام بسيط لـ PMI أو C&S. يمكن أن يكون هناك استخدام القبعة الصفراء متبوعة بتفكير القبعة السوداء. يمكن أن تكون هناك لائحة تحقق قصيرة تأخذ بعين الاعتبار: الهدف، قابلية التنفيذ، الأولويات، القيم و "التقييم العام". يمكن أن يكون هناك تقييم شامل، كما هو الحال في "القرارات الخيارات".

القرارات والخيارات

هناك كثير من المواقف التي تتطلب مباشرة قراراً أو خياراً كإجراء التفكير. العديد من الحالات (مثل حل المشاكل، التصميم، التخطيط.. إلخ) تصل إلى مرحلة حيث يوجد عدد من البدائل الممكنة ويجب اتخاذ قرار من بينهم في هذا الشأن.

في النهاية، جميع القرارات والخيارات عاطفية حتى عندما تبدو موضوعية وحيادية. الغرض من التفكير هو السماح للعواطف بالعمل على الإدراكات التي تكون عامة وواضحة.

تسهم عواطف الجشع والخوف و "الكسل" في اتخاذ معظم القرارات.

يجدر بنا أن يسأل المرء نفسه سؤالاً في كل حالة حول المساهمة التي تقوم بها كل من هذه العواطف. يتضمن الكسل الرغبة في حياة هادئة ومتاعب قليلة.

بالنسبة للقرارات والخيارات الثانوية نستطيع استخدام تسلسل القبعات الست.

القبعة الحمراء.

القبعة الصفراء أو السوداء (عكس "المشاعر").

القبعة السوداء (ما لم تُستخدم للتو).

القبعة الخضراء (للتغلب على الصعوبات).

القبعة الحمراء (المشاعر النهائية).

من الممكن أيضاً استخدام أدوات توجيه الانتباه. إن استخدام PMI وحدها أو C&S وحدها يزودنا بتقييم بسيط.

ومن أجل تقييم كامل وشامل، تستطيع استخدام الأدوات وفق التسلسل التالي:

AGO

FIP

OPV

C&S

PMI

بالنسبة للقرارات والخيارات الرئيسية، يوجد متسع من الوقت لإجراء تقييم أشمل، وهذا يأخذ شكل لائحة تحقق خطوة بخطوة المطبق على كل بديل تباعاً:

- الهدف والأولويات: كيف يحقق هذا البديل الهدف ويلائم الأولويات كما يجب؟ ربما القائمة "A" تناسب الأولويات بشكل كامل والقائمة "B" لبقية البدائل.
- الفوائد: تفكير القبعة الصفراء. ما هي الفوائد المباشرة التي تعود على صاحب القرار أو من يقوم باتخاذ القرار؟
- قابلية التنفيذ: هل يمكن القيام بهذا؟ هل هو ممكن؟ قد يوجد شيء قابل للتنفيذ فقط مع بذل جهد كبير.
- الصعوبات والأخطار: تفكير القبعة السوداء. الصعوبات في إنجاز الأمور. حالات الطوارئ و"الشروط". الأخطار الفعلية.
- التأثير: تأثير كل بديل على نمط الحياة، الأشخاص، المشاريع الأخرى، والبيئة، وما إلى ذلك. وهذا يتبع انتشار نتائج التأثير.
- النتائج: نظرة مباشرة إلى المستقبل من حيث التأثيرات الفورية، القصيرة المدى، المتوسطة المدى والبعيدة المدى.

طرح هذه المسائل مرة أخرى حتى لو سبق ذكرها في مكان آخر. ماذا سوف ينتج عن ذلك؟

- التكلفة: ليس من حيث المال فقط بل أيضاً من حيث الوقت، والمتاعب، والطاقة، والجهد، والضغط، والقلق، وما إلى ذلك، إلخ. ما هي "مخرجاتي"؟
- المخاطرة: الحاجة إلى تقييم المخاطر والاستعداد لقبول المخاطر. أنواع مختلفة من المخاطر: عدم تحقيق الهدف، الضرر والخطر تجاوز التكلفة، تغيير الظروف وضع التراجع أو خطة الدعم.
- المحاكمة والاختبار: هل يمكن اختبار هذا البديل؟ إن إمكانية تجربة البديل قبل الالتزام الشامل يُعد مزيّة عظيمة.

بعد تطبيق لائحة التحقق هذه، قد يصبح الخيار واضحاً. إذا لم يحص ذلك، فبالإمكان إضافة المزيد من العناصر إلى لائحة التحقق.

في بعض الأحيان، تنشأ الصعوبة من التردد في التخلي عن البدائل التي تكون جميعها جاذبة. في مثل هذه الحالات، يبذلُ جهد من أجل "كره" البدائل بالنظر إلى كل بديل من وجهة سلبية. هذا يجعل التخلي عن البدائل أمراً سهلاً.

أحد المناهج في اتخاذ أربعة خيارات بدلاً من خيار واحد:

الخيار المثالي

الخيار العاطفي

الخيار العملي

الخيار الأدنى (يتطلب أدنى جهد).

حينها شخصية الشخص المنتقي تقرر أي من هذه الخيارات هو الأفضل.

إذا كان الانتقاء لا يزال غير ممكن، فهناك حاجة للتصميم والتفكير الإبداعي. يمكن تعديل البدائل الموجودة. ويمكن الدمج بين البدائل. وقد يتم توليد بدائل جديدة.

وأخيراً، إذا كان يبدو أن الكثير من التفكير قد شوش المسألة، فقد يكون من المفيد تطبيق القبعة الحمراء البسيطة. ما الذي أشعر حيال الاختيار؟ ثم يعقب ذلك القبعة السوداء. لماذا لا؟

الملخص

لقد تم طرح أربعة هياكل: الغرض العام، الجدل والخلاف، المشاكل والمهام، القرارات والخيارات.

في كل هيكل، ينبغي اتباع الخطوات بشكل منهجي، خطوة بعد الأخرى. درجة كل تفصيل مطلوب في كل خطوة سيعتمد على جدية الأمر.

بعد المرور بالهيكل، قد تكون الإجابة، الحل، النتيجة واضحة. إذا لم تكن النتيجة واضحة، هذا لأنه لا يوجد بديل مناسب أو لأنك لا تستطيع أن تقرر بين البدائل.

هناك نوعان من الخطوات التالية الممكنة:

١. تحدد "نقطة الخلاف" أو المشكلة الجديدة والتفكير بها.

٢. استخدام التفكير الإبداعي لتوليد بدائل جديدة أو لتعديل البدائل الموجودة.

يمكن أن تعيد حلقة التفكير نفسها مراراً وتكراراً. وقد تكون حصيلة التفكير تحديداً لمجال تركيز جديد أو مشكلة جديدة. والتفكير في ذلك قد ينتج أيضاً مجال تركيز آخر وهكذا.

تمارين المراجعة

١ - تريد فتاة (أو ولد) طلاء غرفتها (أو غرفته) بالأصفر. وتريد والدتها طلاء الغرفة بالأزرق. ما نوع حالة التفكير هنا؟ كيف يجب أن يستمر التفكير؟

٢ - طبّق الهيكل GO / LOPOSO / TO على ما يلي: لقد سئم الأشخاص البدينون من الانطباع السيّئ عنهم. وقرروا القيام بحملة تحت عنوان "الممتلئ جميل".

٣ - قطع رجل وعداً بدفع المال لصديقيه الشابين لطلاء سور الحديقة. عند الانتهاء، يريد الرجل أن يدفع فقط نصف السعر المتفق عليه فقط لأنه يقول إن العمل قد تم على نحو رديء. استخدم هيكل الخلاف لتسوية هذا الأمر.

٤ - لديك أصدقاء يزورونك طوال الوقت. يعتقد والداك أن هذا مُبالغ به، ويريدان الحصول على بعض الهدوء والسكينة. سجل الإدراك والقيم لكلا الجانبين. كيف يمكن حل الجدال؟

٥ - في بعض البلدان ينتقل المزيد والمزيد من الناس من الريف إلى المدن الكبرى بحثاً عن عمل. والمدن تصبح كبيرة على نحو لا يُحتمل. ما الذي يمكن القيام به حيال هذه المشكلة؟ استخدم طريقة Problink الكاملة لمعالجة هذا الأمر.

٦ - في اختبار تنافسي، تلاحظ أن العديد من أصدقائك يبدو عليهم أنهم يغشون. ما البدائل التي لديك؟ سجل البدائل، ثم استخدم تسلسل أدوات توجيه الانتباه لاتخاذ قرار بين البدائل.

٧ - قم بإجراء تقييم لائحة تدقيق كامل للبدائل التالية لصبي (أو فتاة) في عمر تسع عشرة سنة:

... مواصلة العيش في المنزل.

... تقاسم شقة مع اثنين من الأصدقاء.

... استئجار غرفة بمفرده/بمفردها.

٨ - وجدت محفظة ملأى بالنقود في الشارع. الشخص الذي معك يريد الاحتفاظ بها. وأنت تريد البحث عن المالك. ما التفكير الذي يجب أن يحصل؟





الجزء الخامس



الهيئة العامة السورية للكتاب

تمارين الجرائد

التمارين التالية هي للشباب والأُسر التي بدأت بالتمتع بالتفكير كهواية. في هذه التمارين ناتج دقيق وواضح. ويمكنك معرفة إذا أبليت بلاءً حسناً.

١ - البرج

يسمح لك بورقة واحدة من الجريدة. وهذا يعني ورقة واحدة تقوم بسحبها دون قص أي شيء (ورقة مطوية عادية).

يُسمح لك بمقص – لكن لا شيء آخر.

لا يُسمح لك بالغراء أو الدبابيس أو الشريط اللاصق أو أي شيء آخر.

المهمة هي صنع برج بأعلى مستوى ممكن. يجب أن يكون هذا البرج ثابتاً بما يكفي ليبقى صامداً في ظل الظروف الطبيعية على الأقل لمدة ساعة.

التفكير:

ما الأهداف؟ ما المشاكل؟ ما المهام التي أقوم بتحديدها؟ ما البدائل المتاحة هنا؟

هناك حاجة للتفكير في تصميم البرج. هناك حاجة للتفكير من أجل القيام بما تريد باستخدام الأدوات والمواد الإضافية.

عند حصولك على البرج الثابت، فتلك هي الخطوة الأولى فقط. عليك أن تُحافظ على ذلك البرج – أو على الأقل تسجل الارتفاع. ينبغي لك العودة إلى المشكلة مراراً وتكراراً. ومحاولة تحسين أدائك في كل مرة. هل تستطيع جعل البرج أعلى؟ هل هناك حدود؟ في بعض الأحيان ستحاول

تنفيذ التصميم نفسه بطريقة دقيقة أكثر. وفي أوقات أخرى، قد ترغب في تغيير التصميم تماماً من أجل الحصول على ارتفاع أعلى. سوف تجرب وتختبر الأشياء. ولن تنجح جميع الفِكَر.

السجل:

إذا كنت تريد حقاً الحصول على أقصى فائدة من هذا التمرين الجاري، فيجب عليك الاحتفاظ بـ "سجل" لتفكيرك. في هذا الدفتر (مع التواريخ) ستقوم بتدوين تفكيرك: المشاكل، الصعوبات، كيف تخطط للتغلب على المشاكل، ما الذي يحدث، الأهداف الجديدة، الأولويات، البدائل، إلخ.

٢ - الصفات

غالباً ما نستخدم الصفات للإشارة إلى ما نشعر به تجاه شيء ما. قد نقول إن شيئاً ما "كريه الرائحة" أو إن شخصاً ما "مهمل". هناك أوقات تستخدم فيها الصفات لوصف متجرد، على سبيل المثال السماء "الغائمة" أو الجدار "الأصفر".

هل يمكننا التمييز متى تستخدم الصفات لوصف محايد أو متى تُستخدم للإشارة إلى "الشعور"؟

التمرين هو أن تأخذ جريدة وتحاول رسم دائرة (قلم رصاص أو قلم حبر أو تلوين) حول كل صفة تبدو لك صفة "شعور". يمكنك أن تبحث صفحة "الرسائل" أو الافتتاحية أو في أي مكان تريده.

المهمة هي معرفة مقدار السرعة التي تستطيع فيها إيجاد عشرين صفة شعورية.

يمكن مناقشة اختيار الصفات مع صديق أو مع الوالدين. حاول اكتشاف الصفات الأكثر وضوحاً.

يمكن القيام بهذا التمرين مراراً وتكراراً. قارن الوقت الذي تستغرقه في كل مرة.

٣- الجسر:

هذا تمرين بنائي آخر مشابه للبرج.

مرة أخرى قم بأخذ ورقة واحدة من الجريدة. يُسمح لك باستخدام مقص ولكن لا شيء آخر.

المهمة هي صنع جسر بين دعامتين. قد تكون الدعامتان عبارة عن مجموعتين من الكتب موضوعتين بعيداً بعضهما عن بعضٍ. اختر وزن الآن. يمكن أن يكون هذا كتاباً أو أي وزن آخر يبلغ نحو نصف باوند. سيُستخدم الوزن نفسه في كل مرة.

أنت تعرف الآن كم تبلغ المسافة التي يمكنك وضع الدعامات فيها.

ما الحد الأقصى لطول الجسر الذي يمكنك تشييده من ورقة واحدة من الجريدة؟ وفي كل مرة يجب أن يكون الجسر قادراً على حمل الوزن المنتقي بالضبط في وسط الجسر.

وكلما أصبحت أفضل في المهمة، وجدت أنك تستطيع صنع جسر أطول وأطول. يجب أن يبقى الجسر ثابتاً لساعة واحدة على الأقل.

خطوات التفكير المعنية مشابهة لتلك الخطوات الداخلة في صنع البرج. ولكن الأشياء الضرورية المهمة، على كل حال، مختلفة.

كما هو الحال مع البرج، يمكنك الاحتفاظ بسجل مفصل لتفكيرك. وكما هو الحال مع البرج، يجب قياس طول الجسر – من حافة أحد الدعامات إلى حافة الدعامة الثانية – ثم حاول تحسين هذه المسافة.

يجب أن تكون الأوراق دائماً بحجم الجريدة نفسه.

٤ - عنوان القصة

تفحص العناوين (الكبيرة والمتوسطة والصغيرة) حول قضية واحدة في الجريدة. ويجب أن يتم التمرين على قضية واحدة فقط.

تتمثل المهمة في جمع أكبر قدر ممكن من العناوين معاً ووضعهم بطريقة تمكنك من إخبارنا بقصة ما.

يجب أن يكون للقصة مغزى ومعنى من تلقاء نفسها. إذا وجب عليك ملء الفراغات، فقصتك أقل نجاحاً.

أعرف عدد العناوين الرئيسية التي يمكنك وضعها بهذه الطريقة. كلما كان هناك عناوين أكثر والقصة أطول كنت أكثر نجاحاً.

يمكنك تكرار هذا التمرين بقدر ما تحب وبينما تصبح أفضل في ذلك ستصبح أفضل في معرفة المدلولات البديلة للعناوين. ستجد أن بمقدورك وضع صف أطول من العناوين بعضها مع بعضٍ.

إذا قصصت العناوين يمكنك تجريبها بتسلسلات مختلفة. وقد تحصل على قصص مختلفة تماماً.

٥ - السلسلة

هذه المهمة البنائية الثالثة. هذه المرة تتمثل المهمة في تشييد سلسلة أو حبل قوي قدر الإمكان.

كما في السابق، يُسمح لك بورقة من الجريدة ومقص ولا شيء غير ذلك.

طول السلسلة ست أقدام. قد تتدلى السلسلة من مسمار الصورة أو الجزء العلوي من الباب، أو يمكن تثبيتها بأي طريقة تختارها. من نقطة التعلق إلى الجزء العلوي من الوزن المعلق يجب أن يكون ست أقدام.

ما الحد الأقصى للوزن الذي ستحمله السلسلة؟ يمكنك البدء بوزن خفيف ثم زيادته. يمكنك استخدام موازين المطبخ لمعرفة الوزن الفعلي الذي يمكنك تعليقه. يجب تعليق الوزن لمدة ساعة على الأقل.

إن طبيعة الوزن والطريقة التي تعلق بها الوزن بسلسلة الجريدة متروك لك. لا يسمح لك بأي جرائد أكثر. يمكنك صنع عقدة من الجريدة وتمرير شيء ما عبر العقدة، ولكنك لا تستطيع وضع شريط لاصق على الجريدة نفسها (أو حبل أو دبابيس).

تقيس التقدم من خلال معرفة مقدار الوزن الذي يمكن لسلسلة من ذات الطول أن تحمله.

التفكير الداخل هنا مشابه لما هو موجود في البرج والجسر. لكن المهمة مختلفة هذه المرة لأنها مسألة الجهد وليس قوة بنائية. كما أن الوزن الدال سيكون أثقل من ذلك بكثير. يمكنك تسجيل التقدم الحاصل في السجل.

٦- صورة وقصة

يمكن القيام بهذا التمرين بقضية واحدة من الجريدة، ولكن يُسمح لك أيضاً باستخدام أكثر من قضية واحدة.

تتمثل المهمة في أخذ صورة من الجريدة ثم مطابقتها مع عنوان رئيسي. يمكن أن يكون هذا أي عنوان رئيسي باستثناء العنوان المرفق مع الصورة بشكل صحيح.

قد يكون الجمع بين الصورة والعنوان جدياً أو مضحكاً. بقدر الإمكان، المهمة هي الحصول على مزيج غريب.

يمكنك الاحتفاظ بمخزون من الصور والعناوين ومن ثم محاولة تجربتها بتجميعات مختلفة. ما يتم التمرن عليه هنا هو إدراكك، خيالك ومقدرتك على إيجاد البدائل.

لعبة التفكير لعشر دقائق

يمكنك الحصول على مناقشة، محادثة أو جدال. على الرغم من أن هذه الأشياء تتضمن تفكيراً ما، إلا أن لعبة التفكير لعشر دقائق تزودنا بإطار يمكن لشخصين تطبيق التفكير بأسلوب مباشر أكثر.

لا يوجد رابح أو خاسر. تتمثل اللعبة باستمتاع كلا (اللاعبين).

وبطريقة مثالية، ينبغي توقيت كل قسم حتى آخر دقيقة بالضبط. يمكن أيضاً لعب اللعبة بطريقة مريحة أكثر، وفي هذه الحالة ليس هناك ضرورة أن يكون الوقت دقيقاً على ذلك النحو. ومع ذلك، يجب لعب اللعبة دائماً بسرعة.

اللاعبان هما "A" و "B".

A: يقول كلمة واحدة (اسم، فعل أو صفة).

B: يعطي السياق، المكان و الزمان، المشهد أو الحالة.

A: من الكلمة والمكان والزمان يخلق مهمة تفكير محددة. قد يكون هذا استكشافاً، تصميماً، وحل المشاكل، و رأياً وما إلى ذلك، يجب على "A" تحديد الهدف بوضوح: "أريدك أن تنتهي بـــ..."

B: يستكشف الوضع ويصل إلى استنتاج، اقتراح أو حل.

A: يقوم ب PMI سريع على الحل المطروح من قبل "B". النقاط الإيجابية، و النقاط السلبية، والنقاط المثيرة للانتباه.

B: تعليقات على PMI التي قدمها "A".

A: يستكشف الموضوع، ويطرح استنتاجاً، اقتراحاً أو حلاً.

B: يقوم ب PMI على الحل المقدم من قبل "A".

A: تعليقات على PMI المقدمة من "B".

B: تعليق إجمالي على الموضوع (هل كان جيداً؟) وعلى التفكير (هل كان هناك أي فِكَر مهمة؟).

إجمالي الوقت: عشر دقائق، إذا تم ضبط كل قسم بمدة دقيقة بشكل صارم. إذا استغرقت مرحلة ما وقتاً أقل، فيمكن إضافتها إلى المرحلة التالية. بعبارة أخرى، ينبغي أن تنتهي المرحلة الثالثة في نهاية الدقائق الثلاث، وينبغي أن تنتهي المرحلة السابعة في نهاية الدقائق السبع، وينبغي أن تنتهي المرحلة العاشرة في نهاية الدقائق العشر..إلخ.

مثال

A: "قطة".

B: المكان والزمان في الأدغال.

A: هذا يشير إلى النمور. مشاكل النمور كونها أنواع مهددة بالانقراض. أريد حلولاً لهذه المشكلة.

B: تُقتل النمور من قبل الصيادين. نحن بحاجة إلى طريقة لحماية النمور من الصيادين. اقتراحي هو جعل الصيد غير قانوني وكذلك إقامة محميات خاصة للنمور.

A: النقاط الإيجابية – التقليل من قتل النمور. النقاط السلبية – قد تتداخل النمور في المحمية مع الزراعة والناس. والنقاط المثيرة للانتباه – هل ستبقى النمور داخل المحمية؟

B: أصبحت بعض النمور في المحمية آكلة للحوم البشر وتسبب المتاعب.

A: إذا أردنا المزيد من النمور نستطيع استيلادها. فكرتي هي تربية النمور في الأسر ومن ثم إطلاق سراحها في الأدغال.

B: النقاط الإيجابية – يمكنك الاستيلاد من أفضل الأنواع فقط. النقاط السلبية – العملية ستكون بطيئة جدّاً. النقاط المثيرة للانتباه – يمكن تدريب النمور المأسورة على تجنب الصيادين قبل إعادة اطلاقها في الأدغال.

A: يمكن تسريع العملية إذا جرى أسر النمور الإناث لعدة أيام فقط وإعطاؤهن تلقيحاً صناعياً ثم إطلاق سراحهن على الفور.

B (تعليق عام): موضوع مثير للاهتمام. يتم بالفعل تجربة المحميات بنجاح. بعض الفِكَر جيدة، وبشكل خاص فكرة "تدريب" النمور على تجنب الصيادين. قد تكون هناك طرق للقيام بذلك في البرية. مزايا اللعبة هي الحاجة إلى توليد الفِكَر وتقييمها على حدٍ سواء. في كل مرحلة لدى كل شخص مهمة معينة يجب تنفيذها بسرعة.

هذا تدريب جيد في التفكير المركز والتفكير المنضبط. فبدلاً من الانجراف في المحادثة العادية أو مرحلة إحراز النقاط في الجدل، هناك تدريب مباشرة على عدة جوانب من التفكير.

الملخص:

لعبة تفكير لشخصين مع تفكير من نقطة إلى أخرى.

يحدّد موضوع ما، ويولد كل شخص فِكَراً حول ذلك الموضوع. ويجري تقييم تلك الفِكَر.

يُسمح بدقيقة واحدة لكل مرحلة.

تزودنا اللعبة بإطار تحرك سريع للتدريب المنضبط والمركز للجوانب المتعددة من التفكير (إعداد المهمة، توليد البدائل والحلول، التقييم، التعليق).



طريقة الرسم

هذه الطريقة قوية وعملية للتدرب على مهارات التفكير. لقد استخدمتها لسنوات عديدة مع أطفال من مختلف الأعمار والقدرات والثقافات.

ويمكن استخدام هذه الطريقة مع أطفال لا تتجاوز أعمارهم خمس سنوات، ويمكن استخدامها وصولاً إلى الراشدين. مع الأطفال الصغار، قد يكون الرسم بدائياً نوعاً ما، وربما يحتاج إلى أن يكون مصحوباً بتفسير وشرح.

لا أقصد بالرسم "الفن" أو صوراً جميلة تصور ببساطة مشهداً ما.

الرسومات هي رسومات "وظيفية" تبين كيف يمكن فعل شيء ما. وبهذا المعنى فهي رسومات "لحل المشاكل". "حل المهام" أو "التصميم". يوجد شيء يجب القيام به والرسم يُظهر كيفية إنجازه.

قد يُظهر الرسم كيف يمكنك أن تزن فيلاً. وقد يُظهر الرسم آلة لتدريب الكلاب. ثمة كتابان لي يستندان إلى هذه الطريقة، ويعرضان أسلوب تعامل الأطفال مع المهام المختلفة:

الأطفال يحلون المشاكل Children Solve Problems

وآلة تدريب الكلاب The Dog Exercising Machine

الكلمات والصور

غالباً ما يكون الأطفال محدودين في مفرداتهم حسب خلفيتهم الاجتماعية والاقتصادية. إذا كانت مفردات الآباء والأمهات محدودة، فكذلك ستكون مفردات الأطفال. ولكن بالرسم يكون الأطفال أحراراً.

يستطيع أي أحد النظر إلى قطة ورسمها. الرسومات عبر مجموعة عامة من الخلفيات الاجتماعية والاقتصادية يشير إلى أن هذه الطريقة لإظهار التفكير مفيدةٌ جداً.

لا يملك الأطفال في كثير من الأحيان الكلمات المناسبة لوصف مفهوم معقد – ولكنهم قادرون على إظهار هذا المفهوم بالعمل.

في أحد الرسوم حول "آلة لجعل الناس ينامون" أظهر الطفل شخصاً على سرير مائل. موسيقا، وضربة مطرقة على الرأس، تجعل الشخص ينام. عندما يغرق الشخص في النوم، ينزلق أسفل السرير المائل وتضرب قدماه مفتاحاً كهربائياً لإطفاء الموسيقا. المفهوم هو "التحكم في التغذية الراجعة". فالطفل لن يكون قادراً أبداً على وصف هذا المفهوم بتلك الكلمات.

من الممكن غالباً أن تكون سخيفاً أو غامضاً. بالصور هذا غير ممكن. وعليك رسم شيء ما.

يمكن للوالد أو المعلم أن يشير إلى جزء معين من الرسم وأن يسأل: "ما هذا؟"

غالباً ما يتم إنتاج الصور بسرعة أكبر بكثير من إنتاج الوصف بالكلمات. توفر الصور إطاراً منظماً لتفكير الطفل. بالكلمات من الصعب تذكر كل شيء أثناء كتابته. باستخدام صورة، يمكنك في الحال رؤية ما قمت به بالفعل وما يتعين عليك القيام به. إذا كان هناك فراغات ستملؤها.

OPERACY

Operacy هي مهارة تفعيل الأشياء، ومهارة جعل الأشياء تحدث. عادةً ما يكون التعليم تفاعلياً ووصفياً لأنه من الأسهل وضع شيء ما أمام الطالب ومن ثم الطلب من الطالب أن يتفاعل.

لا يوجد الكثير من الطرق العملية لتعليم Operacy. الطلب من الأطفال إدارة المشاريع أو المشاركة في صنع أشياء مادية أمر مفيد، ولكنه قد يستغرق وقتاً طويلاً جداً. الرسم سريع جداً.

في الرسم، يجب على الطفل أن يجمع بين الخبرة والوظائف والمفاهيم بطريقة ملموسة من أجل تحقيق تأثير. هناك مشاكل يجب التغلب عليها وصعوبات يجب أخذها بعين الاعتبار.

من المفاجئ غالباً كم يمكن أن يكون تفكير الأطفال شاملاً في رسوماتهم. هناك اعتبار للعوامل والنتائج والأشخاص الآخرين.

بالرسم، غالباً ما يشعر الطفل بالإنجاز غير الموجود بالوصف الكتابي. يشعر الطفل بالتالي: "لقد وجدت طريقة للقيام بذلك" و "هذا سينجح." إذا ما كان المفهوم سينجح في الحياة الواقعية أم لا فليس مهماً في هذه اللحظة – فهو ينجح في الرسم. هذا الشعور بالإنجاز محفز.

المناقشة:

يتيح الرسم أساساً جيداً للمناقشة بين الأهل والطفل. فالرسم موجود أمامهما.

يستطيع الأهل أن يطلبوا توضيح أو تفسير:

أخبرني ما هذا؟

من أجل ماذا هذا الشيء؟

كيف يحدث هذا؟

يمكن للأهل أيضاً توجيه الانتباه إلى المشاكل والثغرات:

كيف نستطيع جعل الفيل يصعد على الآلة؟

ماذا سيحدث لو أن الكلب لا يريد الركض؟

ألن يكون ذلك مؤلماً جداً؟

يمكن إجراء مناقشة تفكير حول كل نقطة من النقاط. ومن الممكن تقديم اقتراحات حول طرق التعامل مع الصعوبات. كيف يمكن تقديم القيم. إذا رسم الطفل صندوقاً وقال "كل شيء يحدث هنا"، تقوم بطلب رسم الداخل من هذا المربع.

يمكن أن تكون المناقشة أيضاً على مستوى الفِكَر والمفاهيم العامة. رسم الطفل هو عادةً طريقة معينة لتنفيذ المفهوم. ليس من السهل معرفة ما إذا كان المفهوم موجوداً لدى الطفل ومن ثم فكر بطريقة لتنفيذه (على سبيل المثال كيفية تحفيز الكلب على الركض) أو فكر مباشرة تقريباً بطريقة مفصلة لتنفيذ المفهوم.

في الحقيقة يحدث التفكير والمفهوم عند الأطفال جنباً إلى جنب.

يستطيع الوالدان توجيه الانتباه إلى المفهوم ومحاولة استخلاصه. ثم يستطيع كلٌّ من الأهل والطفل البحث عن طرق أخرى لتنفيذ المفهوم.

ما الذي نحاول القيام به هنا؟

ما الطرق الأخرى للقيام؟

ماذا عن القيام به على هذا النحو...؟

الملخص

الطلب من الأطفال رسم رسوم تخطيطية بسيطة هو وسيلة عملية وفعالة لتنمية مهارات التفكير. هذه ليست رسومات "فنية" بل هي رسومات "وظيفية". يوضح كل رسم كيف يمكن تحقيق بعض المهام أو حل مشكلة ما. تُدرب الطريقة على مهارات التصميم و Operacy: كيف يمكنك وضع الأشياء معاً لتحقيق تأثير مرغوب ما؟

لدى الصور العديد من المحاسن على الكلمة كأداة تفكير. الكلمات هي أداة للتواصل. الصور ليست محدودة بالمفردات أو بالخلفية الاجتماعية.

توفر الصور أداة مثالية لمناقشة التفكير بين الأهل والطفل لأنه بالإمكان التركيز على أي جانب من الرسم.

تمارين على الرسم

قائمة من الموضوعات المحتملة مبينة أدناه. يمكنك إضافة موضوعات خاصة بك. تذكر دائماً أن الموضوع يجب أن يحدد بعض المهام.

١ - كيف تزن الفيل؟ (قد تكون حارساً لحديقة الحيوان وتريد معرفة كم كمية الدواء التي تحتاج إلى إعطائها للفيل).

٢ - صمم آلة لاختبار السيارات. (حتى يتسنى اكتشاف جميع العيوب قبل بيع السيارة.)

٣ - استعرض طريقة جديدة لغسل النوافذ في المباني العالية جداً. **(تصبح النوافذ متسخة جداً من الخارج).**

٤ - كيف يمكنك تصميم باص أفضل؟ **(تحمل الباصات الكثير من الناس، ولكنها ليست مريحة دائماً).**

٥ - قم بتصميم منزلٍ تحت الماء. **(حتى يتسنى للعلماء مشاهدة أسماك القرش والأسماك الأخرى وهي تسبح بجوارهم).**

٦ - كيف يمكن صنع الطرق بسرعة أكبر؟ **(إنشاء طرق جديدة أمر بطيء ومكلف للغاية).**

٧ - استعرض كيف بإمكانك اختبار الجسر. **(تصبح الجسور قديمة وغير آمنة. نحن بحاجة لمعرفة ما إذا كانت آمنة).**

٨ - كيف يمكنك إيقاف الناس من القيادة بسرعة كبيرة؟ **(تسبب سرعة القيادة الكثير من الحوادث والإصابات).**

٩ - كيف يمكنك تصميم طاولة أفضل للوجبات؟ **(صمم طاولة مناسبة بشكل خاص لتناول الوجبات).**

١٠ - استعرض طريقة جديدة للإمساك بالأسماك في البحر. **(يوجد طرق موجودة، هل يمكنك إيجاد طريقة جديدة؟).**

١١ - كيف يمكنك إخماد حرائق الغابات؟ **(تسبب الحرائق كل سنة الكثير من الأضرار).**

١٢ - هل يمكنك استعراض طريقة لتمرين الناس وهم في مكاتبهم؟ **(يجب على الناس العمل ولكنهم بحاجة إلى التدرب أيضاً).**

الكلمة النهائية

قد يكون تعليم أطفالك كيفية التفكير أيضاً أهم شيء يمكنك القيام به لهم. سوف يكبرون ليعيشوا في عالم معقد. وستكون المعلومات، المؤهلات والمهارات الاحترافية غير كافية. سيجب عليهم أن يكونوا قادرين على التفكير بالأمور في الأعمال التجارية، وعلى المستوى الاحترافي والشخصي. هذا سيتطلب الكثير من التفكير. ومن الأفضل إذا كان ذلك التفكير ماهراً مما لو كان نقاش لحظة بلحظة.

قد يكون أيضاً تعليم أطفالك التفكير أهم شيء يمكنك القيام به للمجتمع وللعالم. رفاه حيز العالم المستقبلي سيتطلب الكثير من التفكير من قبل كل الخبراء والأشخاص العاديين على حدٍ سواء. ستكون هناك حاجة للتفكير بالمشاكل والعناية بالقيم (القيم البيئية والقيم الأخرى). لن يكون التفكير النقدي كافياً أبداً. نحتاج أيضاً إلى التفكير الذي يكون بنّاءً، خلاقاً وإبداعياً. وهناك حاجة أيضاً إلى تفكير أفضل في النزاعات والصراعات. طرق الخصوم القديمة بطيئة، ومضيعة للوقت وخطيرة على نحو متزايد.

يسعى هذا الكتاب إلى طرح بعض مهارات التفكير. وهذه المهارات بسيطة جداً ولكن إذا ما جرى تعلمها واستخدامها بفعالية بإمكانهم تحسين التفكير بشكل هائل. ويستند هذا الرأي إلى سنوات من الخبرة في هذا المجال على مستوى الأطفال والبالغين على حدٍ سواء.

أعتقد أن التفكير هو مهارة يمكن تعلمها وممارستها والتمتع بها. وبمجرد أن نتمكن من فصل الأنا عن التفكير بأسلوب: أنا محق – أنت مخطئ I Am Right – You Are Wrong، حينئذٍ سيكون التفكير سروراً ومتعة.

الكتاب مختص بـ "Operacy" ومهارة التفكير اللازمة لإنجاز الأمور. أشعر أن المجتمع لم يولِ اهتماماً كافيًا قطُّ لمثل هذه الأمور. على نحو تقليدي كان التفكير تأملياً، وتحليلياً ونقدياً. وهذا لم يعد كافياً بعد الآن.

قد تكون هناك طرق أفضل للتعبير عما قدمته في هذا الكتاب. من الممكن دائماً إيجاد الخطأ والمطالبة باتباع نهج أفضل. في النهاية من المهم أن يكون عملياً – حتى لو كان هذا غير كامل. لقد جُرِّبت المواد في هذا الكتاب على مر العديد من السنوات. ومن وقت لآخر، يزعم الفلاسفة الهواة أن هذه الأشياء لا تنجح. ولكن في الممارسة تنجح هذه الأشياء وتعمل بشكل جيد. وهذا هو الاختبار المهم.

لا أتوقع من مستخدمي هذا الكتاب تذكر واستخدام كل جزء منه. وحتى لو تم تذكر واستخدام القليل فقط من العادات والأدوات، فهذا سيُحدث فرقاً كبيراً. كم مرة تنتقي في حياتك عادة تفكير واحدة أو طريقة تفكير يمكن أن تستمر معك بقية حياتك؟

يمكنك العودة إلى الكتاب مراراً وتكراراً لتتعلم المزيد في كل مرة.

التفكير ليس ذكاء، أو معلومات، أو أن تكون على حق، ولكنه مهارة عملية يمكن تحسينها. وبغض النظر عن المستوى الحالي لمهارة التفكير، فإن تلك المهارة يمكن تحسينها إذا أردنا ذلك. وقد طرح هذا الكتاب وسيلة لتحويل عبارة "تريد أن" إلى سلسلة من الخطوات العملية التي يمكن القيام بها. لا تأتي الغايات عادةً مصادفةً – بل يجب اتخاذ خطوات باتجاه الغاية. إذا كنت تريد أن تكون مفكراً أفضل، فإن هذا الكتاب يقدم بعض الخطوات التي يمكن اتخاذها في سبيل ذلك. وهناك إطار عملي للتدرب على التفكير والاستمتاع به واردة في الملحق.

ملحق: نوادي التفكير

نوادي التفكير منفصلة عن باقي الكتاب. لا يجب على أي شخص إنشاء أو المشاركة بأي نادٍ للتفكير.

هيكلية نادي التفكير هي فرصة لأولئك الراغبين بالاستفادة منها:

١ - الأسر الواحدة أو مشاركة المزيد من العائلات التي تريد أن يكون لديها حالة رسمية أكثر للبحث في هذا الكتاب وتطوير مهارات التفكير.

٢ - أولئك الذين تعلموا مهارات التفكير في هذا الكتاب ولكنهم يدركون أنه من دون الممارسة المتكررة فإن هذه المهارات ستتراجع. قد يرغب مثل هؤلاء الأشخاص أيضاً في تطوير مهاراتهم أكثر (باستخدام مواد أخرى من موادي).

٣ - أولئك الأشخاص الذين يستمتعون بالتفكير ويريدون فرصة للاستمتاع به تماماً كما يستمتع الشخص برياضة ما أو هواية ما. قد يكون من المفيد أن يوجد مكان وزمان وأشخاص آخرون.

٤ - أولئك الذين يعرفون أنهم لن يكون لديهم الانضباط لتعلم وممارسة مهارات التفكير من تلقاء أنفسهم – ويجدونه أكثر متعة ضمن مجموعة.

٥ - أولئك الذين يريدون إعطاء أساس وهدف للاجتماعات التي لولا ذلك ستكون لقاءات اجتماعية ببساطة.

الغرض من نوادي التفكير

قد يكون للأشخاص المختلفين غايات مختلفة من إنشاء أو الانضمام لنادي التفكير. الأغراض الخمسة الرئيسية هي:

١ - تعلم وتطوير مهارات التفكير بطريقة مدروسة. التعلم المباشر للتفكير كمهارة.

٢ - فرصة محددة لممارسة مهارات التفكير. وهذا لتحسين تلك المهارات، ولمنع تراجعها، والاستمتاع المباشر بالتفكير (كرياضة أو هواية).

٣ - تطبيق مهارات التفكير في المشاكل، والمهام والمشاريع. ويمكن لهذه المشاكل أن تكون ذات طبيعة شخصية أو عملية أو بعيدة. يوجد قيم من كل ممارسة مهارات التفكير والناتج العملي.

٤ - سبب للقاء والتمتع بصحبة الآخرين. يزودنا التفكير بطريقة ممتعة وإيجابية للتفاعل مع الآخرين. فعوضاً عن المحادثات المهذبة توجد أُطر للنقاش.

٥ - أساس يمكن من خلاله إقناع الآخرين بأن التفكير مهارة ممتعة، وأنه يمكن تعلم التفكير، وأن التفكير البناء مهم لمستقبل ورفاه حيز العالم.

أنشطة نوادي التفكير

ستغطّى الأنشطة المحددة لنوادي التفكير بمزيد من التفصيل لاحقاً في القسم. والأنشطة هي:

١. تعلم مهارات التفكير.

٢. ممارسة مهارات التفكير والتدرب عليها.

٣. تطبيق مهارات التفكير على مشاريع محددة.

٤. تطبيق مهارات التفكير على الأمور الشخصية أو المحلية.

٥. التفكير بالقضايا الرئيسية ومناقشتها.

سيتنوع الخليط الفعلي لهذه الأنشطة باختلاف تكوين وتحفيز أعضاء نادي تفكير معين. فعلى سبيل المثال، قد يرغب نادٍ أعضاؤه شباب بالتركيز على تنمية المهارات. وقد يرغب نادٍ أعضاؤه راشدون فاعلون في تطبيق التفكير على مشاريع محددة. قد يتمتع نادٍ أعضاؤه كبارٌ في السن بشكل رئيسي بالنقاش حول القضايا العالمية.

المبادئ

بشكل عام، إن مبادئ التفكير الجيد التي جرت مناقشتها في هذا الكتاب ستشكل أساساً للتفكير الذي يحصل في نوادي التفكير. رغم ذلك، من الجدير توضيح خمسة مبادئ أساسية:

١ - يجب أن يكون التفكير بنّاءً في طبيعته دائماً.

٢ - التفكير موجه نحو Operacy (مهارات العمل) ونحو التفكير الفعال. ليس الغرض من النوادي التأمل الفلسفي.

٣ - يوجد اهتمام مباشر بتنمية وتحسين مهارات التفكير. وليس إظهار مدى ذكائك وكيف يمكنك الفوز بالمناقشات.

٤ -يجب أن يكون التفكير ممتعاً في جميع الأوقات، ولا يجب أن يكون التفكير معقداً جداً أو يولد الكثير من الضغط العاطفي.

٥ - ستستند النوادي إلى نهجي في التفكير. هذا مهم للغاية، لأن خلط الأساليب المختلفة يمكن أن يخلق ارتباكاً تاماً حتى عندما يكون للمناهج المختلفة.

من الممكن إدارة نوادي التفكير على أسس مختلفة. أي شخص حر في فعل ذلك. كل التوفيق لك. أنا أقدم اقتراحاتي هنا.

الاقتراحات المقدمة هنا هي عبارة عن مبادئ توجيهية. يمكن تغييرها أو تعديلها وفقاً للظروف أو لطبيعة مجموعات معينة.

الانضباط:

لأن التفكير حر بطبيعته، فالانضباط مهم للغاية. من دون الانضباط، ستتحول النوادي بسرعة إلى جلسات للرأي والجدال التي يسعى فيها الأشخاص إلى إقناع الآخرين وإبهارهم. إذا كان هذا هو ما تريده المجموعة، فيمكن لأعضاء تلك المجموعة الاستمتاع به –لكن هذا ليس ما أعنيه بنادي التفكير.

الانضباط الرئيسي هو في الوقت والتركيز. إذا كان هناك ضبط صارم للوقت، يصبح العقل منضبطاً في مسائل الأخرى. الانضباط الزمني يعني البدء والانتهاء في الوقت المحدد. وهذا يعني الالتزام بتعيين توقيت للتمارين. وهذا يعني توقف المناقشة في نهاية الوقت المحدد.

لقد أظهرت سنوات من الخبرة أن الانضباط الزمني في التفكير يمكّن الناس من التفكير بشكل أكثر إنتاجية وبسرعة أكبر. من دون الانضباط الزمني هناك ثرثرة في الكلام، انجراف وجدال.

انضباط التركيز أيضاً مهم. يعني هذا تعريفاً واضحاً للمهمة وأداة التفكير أو التمرين. ويعني انضباط التركيز معرفة أين أنت الآن وما الذي تحاول فعله بالضبط. قد يبدو أن هذا يفرض نظاماً صارماً على التفكير ويكبته. لا شيء من هذا القبيل يحدث. إذا كنت لا تعرف ما الذي تحاول القيام به، فأنت لست حراً على الإطلاق، بل مرتبكاً ومشوشاً. وتخطئ في كثير من الأحيان في الخلط بين الارتباك والحرية.

مدة الاجتماعات:

يجب ألا يستمر الاجتماع أكثر من ثلاث ساعات. قد تكون مدة الاجتماع ساعة، ساعتين أو ثلاث ساعات. هذا يعتمد كلياً على أعضاء النادي والاعتبارات العملية مثل الوقت واليوم والسفر ومطالبات أخرى.

من الممكن أن يتنوع طول الاجتماعات بين الطويل والقصير. وهذا يحتاج إلى تحديد مسبقاً. جزء العمل من الاجتماع يمكن أن يلحقه جزء اجتماعي لا يوجد له حد زمني. ومع ذلك، لا ينبغي أن تكون هناك محاولة لنقل جزء العمل إلى الجزء الاجتماعي.

مدى تكرار الاجتماعات:

أنا أفضّل أن يكون لمرة واحدة كل أسبوعين. إذا كانت الاجتماعات قصيرة، وتُعقد ضمن نطاق العائلة، فالأفضل مرة في الأسبوع لتنمية المهارات. إذا كان على الناس القدوم من مسافة طويلة، فمرة واحدة في الشهر قد تكون كل ما هو ممكن.

يمكن عقد الاجتماعات في أوقات محددة (يوم ووقت في الأسبوع). هذا الأكثر فعالية إلى حد بعيد. عندما يتم تغيير أوقات الاجتماعات لتناسب أشخاص مختلفين، فغالباً سينهار النادي. وفي جميع الحالات، يجب دائماً تحديد وقت الاجتماع التالي في نهاية الاجتماع الحالي.

الشخص المُنَظِّم:

يعتمد نجاح واستمرار أي ناد إلى حد كبير على طاقة وقدرة الشخص المنظم المبدئية. يجب أن يتمتع هذا الشخص بالكثير من الطاقة والقدرة على

الانسجام مع الناس والقليل من القدرة على التنظيم. لا يجب أن يكون هذا الشخص مفكراً عظيماً أو حتى لديه فهم واستيعاب جيد لمهارات التفكير. إذا لزم الأمر، يمكن لشخص مختلف تنظيم الخطوات الفعلية للاجتماع.

ينبغي أن يكون هناك شخص منظم واحد. تدوير المسؤولية بين عدة أشخاص منظمين لا ينجح. يجوز للشخص المنظم، في الوقت المناسب، وضع لجنة دعم لتوزيع العمل.

إذا لم ينسجم أي شخص مع الشخص المنظم، فللشخص مطلق الحرية في مغادرة ذلك النادي والبدء بنادي تفكير آخر. المناقشة وتبادل الآراء مهم جداً، ولكن الكثير من السياسة والنقاش يجعل النادي لا يُنجز إلا القليل.

مكان الاجتماعات:

بشكل عام، تعقد الاجتماعات في منزل أحد الأشخاص. أحياناً، قد يكون هناك نوع آخر لمكان الاجتماع الذي يمكن أن يكون متاحاً. قد يُدور موقع الاجتماع من منزل إلى آخر، وفي هذه الحالة يعمل الشخص المنظم مع الشخص الذي يحجز الموقع التالي.

عدد الأشخاص:

لا يوجد حد ثابت ولكن هناك حدود عملية. وستة أشخاص هو العدد الأقصى الذي يمكن أن ينجح كمجموعة واحدة. مع أعداد أكبر من هذا، فمقدار الوقت المستغرق في الاستماع إلى النتائج الفردية (من التمرينات) يصبح كبيراً جداً. مع ثمانية أشخاص، هناك إمكانية للعمل كمجموعتين من أربعة أشخاص في كل مجموعة. ومع اثني عشر، يمكن أن يكون هناك ثلاث مجموعات من أربع أشخاص أو مجموعتان من ستة

أشخاصٍ. اثنا عشر شخصاً هو تقريباً الحد الأقصى للنادي. إذا كان هناك المزيد من الأشخاص، يمكن تقسيم النادي إلى نوادٍ مترابطة.

إذا تغيب الشخص عن ثلاثة اجتماعات متتالية، يتم إسقاط هذا الشخص من النادي (إلا إذا كان الشخص في المستشفى أو غائباً لفترة طويلة). يمكن دعوة الأعضاء الجدد للانضمام إلى المجموعة كضيوف في اجتماعين. ومن ثم تناقش المجموعة ما إذا كانوا يريدون أن يكون هذا الشخص ضمن المجموعة. هذه نقاش مفتوح – وليس تصويتاً سرياً.

دفتر السجلات:

يجب أن يكون هناك سجل رسمي لكل اجتماع. يجب ألّا يتم ذلك بوساطة الشخص المنظم، ولكن يمكن أن يقوم به أي شخص آخر يقبل هذه المهمة. السجل الرسمي، في دفتر السجلات، ينبغي ألا يقل عن ٢٥٠ كلمة ولا يزيد على ٥٠٠ كلمة.

ينبغي أن يسجل السجل التاريخ والوقت والمدة والناس الحاضرة. مهارات التفكير المشمولة في الجزء "التعليمي" الرسمي من الاجتماع، وليس هناك داعٍ لتسجيل بنود التفكير التي تُستخدم مباشرة للتدريب على المهارات. بل ينبغي تسجيل البنود العملية التي يوجد فيها تطبيق أكثر جدية للتفكير. يجب تحديد المشاكل أو المهام بوضوح. ليست هناك حاجة لتسجيل خطوات التفكير أو النتائج – إلا إذا كان هناك بعض الفِكَر البارزة. في المكان الذي يُطبق فيه التفكير بجدية في مشروع ما أو مشكلة محلية ما، يمكن الاحتفاظ بسجل هذا التفكير كملف مشروع أو مشكلة، بشكل

منفصل تماماً عن دفتر السجلات. وجود جهاز تسجيل في متناول اليد لتلخيص نتائج جلسة التفكير "المهمّة" سيكون مفيداً جداً. يمكن تدوين الملاحظات لاحقاً من الشريط.

نشاطات للقيام بها خلال اجتماع نادي التفكير:

سأطرح هنا بنية اجتماع مثالية. وينبغي التقيد بهذه البنية قدر الإمكان. يتمثل الخطر الأكبر في أن ينهار نادي التفكير، ويتحول إلى محادثات أو جلسات للمناقشة ويتوقف الأعضاء عن الحضور.

في البداية، قد لا يحب الأشخاص الانضباط في البنية، ولكن مع الوقت سيشعرون بقيمته – لأنه يسمح للتفكير بأن يكون عملياً وممتعاً.

١ - المسائل الرسمية: قراءة التقرير بصوت مرتفع في نهاية الاجتماع. والإبلاغ عن حالات الاعتذار للأشخاص غير القادرين على حضور الاجتماع. وأي ترتيبات تنظيمية مستقبلية. الوقت خمس دقائق.

٢ - دليل مهمة التفكير: بمَ ينبغي لنا أن نفكر؟ ليس من السهل العثور على أشياء للتفكير فيها. التمارين المحددة في نهاية معظم الأقسام في هذا الكتاب توفر بعض الأمور للتفكير بها ويجب استخدامها للتدريب على مهارة التفكير المناسبة.

الجزء الأول من كل اجتماع لأعضاء النادي لاقتراح المزيد من بنود التفكير والمشاكل وما إلى ذلك. وينبغي تدوين هذه الأمور بحيث يمكن وضعها في ملف "الدليل". من المفترض أن يفكر الأعضاء مثل هذه الأمور بين الاجتماعات. ويمكن أن يشمل البنود:

• **بنود التدريب:** هذه البنود هي للتدريب على مهارات التفكير بشكل محدد. تذكر أنه يجب أن يكون هناك بنود ممتعة – لا ينبغي أن تكون جميعها جديدة جداً. ويمكن أن يكون هناك عناصر بعيدة أيضاً.

• **البنود الشخصية:** وهذه عبارة عن مشاكل، مهام، صعوبات لدى أعضاء النادي (أو أصدقاء الأعضاء). هذه صعوبات الحياة الواقعية. ويمكن طرحها كبنود بصيغة الغائب "لدي صديق لديه هذه المشكلة..." أو لدي هذه المشكلة..." وإذا كان الأمر عاجلاً أو موضعياً يمكن النظر فيه في هذا الاجتماع بدلاً من الدخول من الملف.

• **البنود المحلية:** هذه أمور متعلقة بالمجتمع المحلي. هذا يجعل التفكير أكثر صلة وإثارة للاهتمام. وقد يتطور عنصر محلي أيضاً إلى مشروع.

• **بنود المشروع:** هذه اقتراحات مشروع محددة. مشروع تفكير سيتم وضعه قيد التنفيذ. قد يكون مشروعاً محلياً: جمع المال لصالح الأعمال الخيرية، مساعدة الشباب المعدمين، الاحتجاج على الأضرار التي تلحق بالبيئة وما إلى ذلك من الأمور. إذا لم يكن هناك شيء آخر، ينبغي لكل نادٍ للتفكير تنظيم حفلة مرة واحدة كل شهرين. قد تكون هناك اقتراحات لمشاريع جديدة. وأيضاً، في سياق القيام بالمشاريع الحالية، قد تنبثق مشكلة جديدة يمكن طرحها.

• **الشؤون العالمية:** هذه بنود للتفكير الجاد الذي قد يتعلق بأمور خارج المجتمع، في البلد ككل أو في العالم. قد تشمل هذه البنود مشاكل الأدوية، وتأثيرات البيوت الدافئة، البطالة، أزمة السكن، نزاعات معينة، العنصرية، الحقوق المتساوية، مساعدة مرضى الإيدز..إلخ.

الوقت من عشر إلى خمس عشرة دقيقة.

(إذا لم يكن هناك متسع من الوقت، فبالإمكان تدوين البنود وإعطاؤها للشخص المنظم لاحقاً).

٣ - *تعلم المهارات والتدرب عليها:*

هذا أكثر جزء مهم من الاجتماع. إنه أمر متعلق بتعلم مهارة من هذا الكتاب أو من مادة أخرى مثل برنامج كورت للتفكير CORT Thinking program. يجب أن يكون لدى الأعضاء نسخ من هذا الكتاب أو المادة وأن يقوموا بهذه المهارة بمفردهم. هناك نقاش موجز لمعرفة ما إذا كان الجميع على دراية بالمهارة. في حال وجود أعضاء شباب في النادي، يمكن للوالد أو الشخص الراشد الشروع في تعليم المهارة مباشرة.

ممارسة المهارة تأتي بعد ذلك فوراً. وينبغي تحديد بنود معينة لكل عنصر تدريبي. يمكن القيام بعناصر التدريب بوساطة الأفراد (عادةً) أو بوساطة مجموعات صغيرة تتبادل الفِكَر وتعطي ناتجاً واحداً في النهاية. الوقت النموذج لكل بند قد يكون دقيقتين، أو ثلاث أو أربع دقائق. على الأقل يجب تغطية خمسة أو ستة بنود تدريب منفصلة إذا أمكن ذلك.

تمارين التفكير والتدريب ضرورية لتعلم مهارات التفكير المختلفة. وناتج الفرد أو المجموعة ليس مهماً جداً لتنمية المهارات. ولكن الناتج مهم للتحفيز. إذا كنت تفكر في شيء ما فأنت تريد شخصاً ما ليستمع إلى نتائجك. يجب أن يبقى الناتج مختصراً قدر الإمكان – لا ينبغي أن يكون هناك جدالات أو نقاش حول النقاط الفردية. بخلاف ذلك، من الأفضل إلى حد بعيد القيام بخمس بنود تدريبية مع نتائج وجيزة بدلاً من القيام ببندين فقط مع نتائج عامة النطاق.

الوقت من ثلاثين إلى خمسٍ وأربعين دقيقة.

٤ - التعليق على مهارة التفكير:

إن تعلم وممارسة مهارة تفكير معينة يتبعه مناقشة لهذه المهارة. والغرض من هذه المناقشة هو تعزيز تعلم المهارة.

١. التأكد من أن الجميع على دراية بالمهارة.

٢. مناقشة عدم جدوى المهارة.

٣. فحص تطبيق المهارة.

وكما أشرت في مكان آخر، ينبغي أن تكون هذه النقاشات بناءة دائماً: "ما الذي يمكنني الحصول عليه من هذا؟" والسبب هو أنه إذا كان يُطلب من الناس البحث عن النقاط السلبية (لأنه طُلب منهم إيجاد النقاط الإيجابية والسلبية على حدٍ سواء)، فإنهم سيبذلون جهداً للقيام بذلك. هذه النقاط السلبية، حتى لو كانت ثانوية، ستلحق بالمهارة والتقليل من فائدتها. في حالة النجار، قد نزعم أن المنشار يقطع الأوراق بشفرة حادة أو أن الإزميل قد ينزلق ويجرح يدك – ولكن، بالمجمل، المنشار والإزميل أدوات قيمة جداً.

الوقت من عشر إلى خمس عشرة دقيقة.

٥ - التطبيق على المسائل الشخصية:

هذا بمنزلة فرصة لأعضاء نادي التفكير لوجود زملاء أعضاء لهم يطرحون بعض الفِكَر الماهر لمشكلة ما أو مهمة ما. يمكن طرح هذا الشيء على شكل صيغة الغائب، "لدي صديق يواجه هذه المشكلة"، أو التعامل معها مباشرة، "هذه مشكلتي."

من المهم ألا يتوقع الأشخاص نتائج معجزة. لا أتوقع شيئاً مفيداً ومبتكراً بالفعل أكثر من ٢٠ في المئة من الوقت.

من المهم ألا يتجاوز هذا القسم الوقت المخصص له.

يمكن الحصول على البند من "دليل" العناصر أو قد يكون بنداً جديداً ظهر للتو.

إن التفكير في البند ينبغي أن يشمل مهارة تفكير معينة، ولا ينبغي أن يصبح نقاشاً مفيداً عاماً.

الوقت من عشرين إلى ثلاثين دقيقة.

٦ - *التطبيق على الشؤون المحلية:*

قد تنبثق المشكلة أو المهمة المحددة من الدليل أو قد تكون جديدة. المسألة المحلية هي التي تؤثر على المجتمع المحلي. وهذا يعني أنه أكبر من بند يؤثر في الفرد أو العائلة ولكنه أصغر من بند يؤثر في المجتمع بشكل عام أو في بلد بأكمله. إن صلة المشكلة هي ما يهم. هذا يعني أنه يجب أن يكون هناك اعتبار دقيق للأشخاص والقيم والتأثير. ستكون هناك خلافات ونزاعات.

عند هذه المرحلة، ستكون المشكلة المحلية (أو المهمة، أو التصميم) فقط لمجرد التفكير بها. إذا قرر أعضاء النادي أنهم يريدون "القيام" بشيء ما حيال هذه المسألة، فيمكن أن يصبح هذا البند مشروعاً محدداً. من المهم أن نتائج التفكير ينبغي أن تُذكر بوضوح – كاستنتاج أو كحصيلة من أي نوع. الوقت من عشرين إلى ثلاثين دقيقة.

٧ - بيان المشروع والتفكير:

يتضمن المشروع على التفكير الذي سيتم وضعه موضع التنفيذ. ولأن تركيز نوادي التفكير منصب على Operacy والفعالية، فينبغي أن يوجد دائماً بعض المشاريع في متناول اليد. وإلا فقد يصبح نشاط التفكير مجرد مناقشة وجدال وتأمل.

في البداية، ينبغي أن تكون المشاريع المنتقاة مشاريع صغيرة إذ سيكون هناك ناتج. وبينما تُبنى الثقة والمهارة، يمكن أن يصبح المشروع أكثر طموحاً.

يجب الاحتفاظ بملف للمشروع في كل مشروع – بعيداً عن دفتر سجلات النادي.

يتم التعامل مع المشروع من قبل فريق المشروع الذي لديه قائد للمشروع (شخص متطوع) وأي عدد من الأعضاء.

يوجد العديد من الأشياء التي يمكن القيام بها في هذا القسم:

١. ناقش واختر المشروع.

٢. فكر بإنجاز المشروع.

٣. تقديم تقرير عن التقدم المحرز في المشروع.

٤. تحديد مجالات التركيز الجديدة والمشاكل التي نشأت وتتطلب التفكير بشأنها.

ليس بالضرورة أن يحصل التفكير بأكمله حول المشروع ضمن اجتماعات نادي التفكير. بإمكان أعضاء فريق المشروع الاجتماع في أوقات أخرى للقيام بتفكير إضافي حول المشروع.

في حالة عدم وجود مشاريع أخرى (وحتى في حالة وجودها)، يجب أن يقيم النادي حفلة كل شهرين. ويجب أن يكون هناك محاولة لجعل هذا مختلفاً في طبيعته في كل مرة. الضيوف الخارجيون مدعوون لمثل هذه الحفلات.

الوقت من ثلاثين إلى خمسٍ وأربعين دقيقة.

٨ - *الشؤون العالمية:*

يطبّق التفكير في هذا القسم على البنود الأساسية. هذه البنود قد يكون من غير المحتمل أن يستطيع النادي فعل شيء تجاهها. ومع ذلك، من المفيد تطبيق القليل من التفكير على مثل هذه الأشياء. يمكن أن تشمل البنود مسائل مثل: ديون العالم الثالث، حرق الغابات الاستوائية، الحماية التجارية، اللاجئين، الحفاظ على الطاقة، تأثير التلفاز على السياسة، الأزمات في التعليم. التدهور الداخلي للمدينة وما إلى ذلك، إلخ. يمكن أن تنبثق البنود من الدليل أو من الأخبار الحالية. على سبيل المثال، يمكنك أخذ جريدة اليوم واختيار بند ما.

يجب أن يوجد تطبيق مدروس لتقنيات التفكير بدلاً من المحادثة وتبادل وجهات النظر. يمكن بهذا القسم أن يتحول بسهولة إلى عرض للآراء دون الكثير من التفكير فيها.

الوقت من عشرين إلى ثلاثين دقيقة.

٩ - *المسائل النهائية:*

تلخيص نهائي للتفاصيل التنظيمية (تفاصيل الاجتماع المقبل على سبيل المثال). وأي مسائل أخرى. الوقت خمس دقائق.

التوقيت الكلي:

يبلغ مجموع التوقيت الكلي المطروح هنا إلى ما لا يقل عن ١٥٠ دقيقة (ساعتان وثلاثون دقيقة) وبحد أقصى ٢١٠ دقائق (ثلاث ساعات وثلاثون دقيقة).

يُقلّلُ هذا التوقيت بالطرق التالية:

١ -ليس هناك داعٍ للقيام بكل قسم في كل اجتماع. وحيث تكون الاجتماعات قصيرة، يمكن تبديل البنود من اجتماع إلى آخر. على سبيل المثال، قد يوجد بند محلي في أحد الاجتماعات وبند شخصي في الاجتماع التالي.

٢ - يمكن تقليل مقدار الوقت المستغرق في كل قسم بشكل كبير. التوقيت الذي اقترحته هو من أجل الاجتماعات الأطول. قد يكفي قضاء خمس دقائق فقط على البند الواحد.

التوقيت الوحيد الذي لا ينبغي تقليله هو الوقت الذي يقضيه في تعلم وممارسة مهارة التفكير. هذا لا ينبغي أن يكون أقل من ثلاثين دقيقة أبداً. يمكن التقليل من وقت "التعليق" حتى بالإمكان إسقاطه من الاجتماعات القصيرة.

على سبيل المثال، اجتماع "لساعة واحدة" قد يتكون من المسائل الرسمية (خمس دقائق)، وتعلم مهارة التفكير (ثلاثون دقيقة)، وقسم التطبيق (عشر دقائق)، والتفكير بالمشروع والبيان (عشر دقائق)، والختام (خمس دقائق).

من المهم تحديد التوقيت والجدول مسبقاً بدلاً من المواصلة لحظة بلحظة. ولا تخش من قطع التفكير في أي لحظة حتى لو كان يجري مناقشة المسائل المهمة.

المواد

ينبغي أن يوفر هذا الكتاب مواد مهارات التفكير الأساسية لنوادي التفكير. ويجب محاولة تجريب مهارة تفكير واحدة (أو عادة تفكير واحدة) في كل جلسة. في الواقع، من الأفضل تكريس جلستين لكل مهارة – وأحياناً أكثر مع المهارات المعقدة أكثر. بعد ذلك من الممكن المتابعة ببرنامج التفكير كورت CORT Thinking program الكامل (الذي نشرته SRA). يوجد أيضاً مواد إضافية.

يجب على كل نادٍ بناء "دليل" خاص به من التفكير بالمهام والمشاريع. ومع الوقت، يمكن إنتاج دليل رئيسي بالتعاون مع نوادي التفكير المختلفة.

من الأفضل تعلم بعض الأدوات، وأن تكون قادراً على استخدامها بكفاءة بدلاً من قراءة كثير من المواد.

إنها ليست مسألة فهم عملية التفكير، بل أن تكون قادراً على استخدام "مهارة" التفكير.

التدريب

مع مرور الوقت بالإمكان تنظيم تدريب معين لأولئك الذين يريدون إدارة نوادي التفكير.

تسجيل نوادي التفكير

يمكن أن يعمل كل نادٍ بمفرده بالكامل كوسيلة للتعلم وممارسة مهارات التفكير.

ومع ذلك، سوف ينشأ تسجيل شخصي لأكثر نوادي التفكير فاعلية. ولا يمكن لأي نادٍ التقدم للتسجيل إلا بعد عقد خمسة اجتماعات منتظمة على الأقل.

وينبغي إرسال نسخ من دفتر سجلات هذه الاجتماعات مع تقرير عام قصير إليّ.

الملخص

توفر نوادي التفكير هيكلاً رسمياً ومتداولاً لتنمية مهارات التفكير والاستمتاع بـ "التفكير" كرياضة أو كهواية. ويرد هنا الخطوط العريضة لكيفية عمل هذه الأندية. هذا الأمر منفصل عن محتويات هذا الكتاب. وقد طُرحت الخطوة العريضة لكيفية تشغيل مثل هذه النوادي هنا. وهذه المسألة منفصلة عن محتويات هذا الكتاب، يمكن استخدام هذه المحتويات مباشرةً دون تشكيل أي نادٍ.

أعظم هدية يمكن أن نقدمها لأطفالنا هي القدرة على التفكير بأنفسهم. وللأسف هذا ليس شيئاً يمكن تعلمه في المدرسة أو من أصدقاء الطفل أو أقرانه. فقط الأهل يمكنهم تعليمهم ذلك.

العمل الكلاسيكي الذي يعطي طفلك استقلال العقل.

أظهر إدوارد دي بونو، الرائد في التفكير الجانبي طريقة بسيطة وعملية حول كيفية قيام الأهل بتطوير مهارات التفكير لدى أطفالهم. هذا ليس عن طريقالفوز بالجدالات، وتعلم الحقائق، أو التعبير، بل عن طريق التفكير البنَّاء، واتخاذ الخيارات والقرارات الصحيحة، والتخطيط والإبداع.

يطرح هذا الكتاب تقنيات ثمينة للتعامل مع المشاكل والفرص الكامنة لطفلكم، قد يكون أفضل بداية يمكن أن تقدمها له في الحياة.

"الرجل الملهم بأفكاره الرائعة، لا يتوقف دي بونو عن إدهاشنا بوضوح تفكيره أبداً."

السير ريتشارد برانسون

المحتوى

الصفحة

الصفحة

الصفحة

الصفحة

إدوارد دي بونو (١٩٣٣-٢٠٢١)

- فيلسوف وعالم نفسي ودكتور وكاتب من الجنسية المالطية؛
- عمل خلال حياته مستشاراً في الشركات العالمية، مثل كوكا كولا وإريكسون؛
- ألف أكثر من ٧٥ كتاباً مترجماً لأكثر من ٣٧ لغة.

ميساء إبراهيم



- مترجمة سورية؛
- يعد هذا الكتاب أول أعمالها المترجمة.



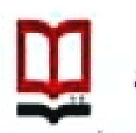
الهيئة العامة
السورية للكتاب

تأليف: إدوارد دي بونو
ترجمة: ميساء محمد ابراهيم

علم طفلك كيفية التفكير

يتطرق هذا الكتاب إلى كيفية التفكير البنائي الواضح لدى الأطفال ليكونوا قادرين على اتخاذ القرارات، ولا سيما في خضم علاقتهم الوثيقة مع آبائهم. كما يوجز الكتاب قواعد وتمارين عامة حول تطوير المهارات الذهنية للطفل، ويعرض تقنيات ثمينة للتعامل مع المشكلات والفرص الكامنة لطفلكم، وقد يكون أفضل بداية يمكن أن تقدّمها له في الحياة.

دمشق ٢٠٢٣ م




www.syrbook. gov.sy
E-mail: syrbook.dg@gmail.com
هاتف: ٣٣٢٩٨١٥ - ٣٣٢٩٨١٦
مطابع الهيئة العامة السورية للكتاب - ٢٠٢٣م